

**Die Gewinnaufteilung im multinationalen Unternehmen:
Weiterentwicklung der Vorschläge zur Besteuerung im
Bestimmungsland**

—

Eine ökonomische und steuerpolitische Analyse

Inauguraldissertation

zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften
der Universität Mannheim

vorgelegt von
Lisa Maria Fell, M.Sc.
Mannheim

Dekan:	Prof. Dr. Christian Becker
Referent:	Prof. (em.) Dr. Ulrich Schreiber
Korreferent:	Prof. Dr. Christoph Spengel
Tag der mündlichen Prüfung:	20. März 2020

Vorwort

Mit der internationalen Gewinnaufteilung in multinationalen Unternehmen behandelt die vorliegende Arbeit ein Thema, welches zum einen als ein mittlerweile traditioneller Gegenstand akademischer Reformdiskussionen angesehen werden kann. Zum anderen erstaunen und inspirieren die steuerpolitische Brisanz und Aktualität des Themas sowie die starke Konvergenz von - nicht nur neueren - wissenschaftlichen Vorschlägen und aktuellen steuerpolitischen Reformbemühungen auf internationaler Ebene. So stechen bei dieser Arbeit etwa die Parallelen in Bezug zur verstärkten Besteuerung im Bestimmungsland und zur Suche nach einer kooperations- und konsensbasierten Lösung des Problemkomplexes der internationalen Besteuerung großer multinationaler Unternehmen speziell mit Blick auf die Digitalisierung im Rahmen des sog. OECD Two-Pillar Approaches besonders ins Auge. Wenn auch sich diese steuerpolitischen Ausarbeitungen, wie so oft, aus wissenschaftlicher Sicht vielfältig kritisieren lassen.

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin sowie Doktorandin am Lehrstuhl für ABWL und Betriebswirtschaftliche Steuerlehre von Professor Schreiber, der 2019 von Professor Dörrenberg übernommen wurde.

Besonders danken möchte ich an dieser Stelle meinem akademischen Lehrer und Doktorvater Herrn Professor Dr. Ulrich Schreiber für die Betreuung meiner Arbeit und die Möglichkeit, an seinem Lehrstuhl zu arbeiten. Besonders bedanke ich mich für die akademische Freiheit, insbesondere mit Blick darauf, ein Thema bearbeiten zu können, welches mich über Jahre hinweg im positiven Sinne fesseln konnte, sowie darauf, eine eigene Idee zu entwickeln, zu verfolgen und zu diskutieren. Ich danke Ihnen für Ihre hervorragende akademische (Denk-)Schule während meiner Studiums- und Promotionszeit, für die oft ausgiebigen, die Arbeit bereichernden und akademisch prägenden fachlichen Diskussionen sowie für Ihren fachlichen Rat. Ebenso bin ich Ihnen dankbar für die Möglichkeit eines Forschungsaufenthaltes am Oxford University Centre for Business Taxation, von dem ich persönlich als auch die Arbeit sehr profitieren durften.

Herrn Professor Dr. Christoph Spengel danke ich für die sehr zügige Erstellung des Zweitgutachtens, seine Ermutigung sowie seine Unterstützung innerhalb der Area.

Darüber hinaus bedanke ich mich bei Professor Dr. Philipp Dörrenberg. Die Möglichkeit, das letzte Jahr des Arbeitens an meiner Dissertation an seinem Lehrstuhl zu verbringen, hat maßgeblich zum endgültigen Gelingen der Arbeit beigetragen.

Professor Michael P. Devereux, Ph.D. und Professor Dr. John Vella vom Oxford University Centre for Business Taxation danke ich für ihre akademische Gastfreundschaft, für inspirierende und fruchtbare fachliche Diskussionen sowie wertvolle neue Blickwinkel auf meine Arbeit.

Bedanken möchte ich mich auch bei meinen (ehemaligen) Kolleginnen und Kollegen in der Area Accounting und Taxation. Besonders hervorheben möchte ich hier Dr. Mira Bazlen, Prof. Stephen Campbell, Ph.D. und Dr. Christoph Harendt. Danke für die gute Zusammenarbeit, für fachliche Diskussionen, euren Erfahrungsaustausch, Ermutigung, gemeinsames Lachen und eure Freundschaft! Als (ehemaliger) Sekretärin möchte ich besonders Andrea Gorscak für ihre Unterstützung, ihren Einsatz, ihre Ermutigung und Freundschaft danken.

Bei den wissenschaftlichen Hilfskräften möchte ich insbesondere Jacqueline Persang, Alina Pfrang und Isabella Schupeck für das zügige Korrekturlesen des gesamten Manuskripts danken.

Mein großer und tiefer Dank gilt meinen Eltern Adrian und Dietlinde Fell und meiner Schwester Nadja. Danke für eure großartige Unterstützung, euer Verständnis, den Rückhalt und die Ermutigung, euren vielfältigen Rat, die Möglichkeit, meinen beruflichen Weg frei und unbeschwert gehen zu können und eure bedingungslose Liebe!

Bei meinen wertvollen Freunden möchte ich besonders Eva, Rebi und Uli danken für eure treue Freundschaft, euren Rückhalt, eure Ermutigungen, eure Geduld und Flexibilität und nicht zuletzt für (spontane) Treffen, die den Promotionsalltag deutlich verschönert und erleichtert haben!

Alles umfassend möchte ich mich als Christin zutiefst bei meinem Gott bedanken für Inspiration, Motivation, Kraft, Fähigkeiten, Freude, Gelingen und seine mit nichts zu vergleichende Liebe.

Alles zur Ehre Gottes

(Elberfelder Bibel, 1. Korinther 10, 31)

I. Inhaltsübersicht

I.	Inhaltsübersicht	I
II.	Inhaltsverzeichnis	IV
III.	Abkürzungsverzeichnis	VIII
IV.	Symbolverzeichnis	XVII
V.	Tabellenverzeichnis.....	XXVII
1	Einleitung	1
1.1	Hinführung zum Thema und Forschungsfrage.....	1
1.2	Aufbau der Arbeit.....	2
1.3	Definitionen.....	4
1.4	Fokus und Eingrenzungen	11
1.5	Annahmen	17
2	Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung.....	19
2.1	Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität)	19
2.2	Vermeidung der Buchgewinnverlagerung.....	24
2.3	Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit	28
2.4	Reduzierung der Komplexitätskosten	34
3	Vorschlag zur internationalen Gewinnaufteilung im multinationalen Konzern....	40
3.1	Besteuerung im Bestimmungsland	40
3.2	Grundkonzeption des Mechanismus	45
3.3	Die Anrechnungsmethode	53
3.3.1	Ausgestaltungsmöglichkeiten.....	53
3.3.2	Analyse der Bedingungen zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen .	56
3.3.3	Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung	76
3.3.4	Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen.....	89
3.4	Steuerwettbewerb und Stabilität.....	100

4	Der Mechanismus im Detail, Implementierungsformen und Diskussion der Komplexitätskosten	105
4.1	Globale formelhafte Gewinnaufteilung	105
4.2	OECD-Verrechnungspreissetzung	107
4.2.1	Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten.....	107
4.2.2	Ableitung der Komplexitätskostenkategorien anhand des geltenden Systems und der TPSM	114
4.3	Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten	127
4.3.1	Koordination und Kooperation.....	127
4.3.2	Flexibilität und Steuerplanungsspielräume	142
4.4	Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungssystem.....	147
4.4.1	Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungssystem (Umsetzungsmöglichkeit a.)	148
4.4.2	Addition des Mechanismus zum geltenden Verrechnungssystem (Umsetzungsmöglichkeit b.)	155
4.4.3	Vergleichende Diskussion der Umsetzungsmöglichkeiten	161
4.5	Implementierungsformen im Einzelnen	164
4.5.1	IP-PSM	165
4.5.2	VC-PSM	205
4.5.3	MNE-PSM.....	212
5	Gesamtvergleich und -analyse.....	237
5.1	Splitinterner K&K-Bedarf	241
5.2	Splitübergreifender K&K-Bedarf	242
5.3	Steuerplanungsspielräume und Flexibilität	243
5.4	Konsensfähigkeit	246

III

5.5	Gesamtergebnis	247
6	Thesenförmige Zusammenfassung und Ausblick	251
VI.	Anhang	XXVIII
VII.	Literaturverzeichnis	XXIX

II. Inhaltsverzeichnis

I.	Inhaltsübersicht	I
II.	Inhaltsverzeichnis	IV
III.	Abkürzungsverzeichnis	VIII
IV.	Symbolverzeichnis	XVII
V.	Tabellenverzeichnis	XXVII
1	Einleitung	1
1.1	Hinführung zum Thema und Forschungsfrage	1
1.2	Aufbau der Arbeit	2
1.3	Definitionen	4
1.4	Fokus und Eingrenzungen	11
1.5	Annahmen	17
2	Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung	19
2.1	Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität)	19
2.2	Vermeidung der Buchgewinnverlagerung	24
2.3	Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit	28
2.4	Reduzierung der Komplexitätskosten	34
3	Vorschlag zur internationalen Gewinnaufteilung im multinationalen Konzern	40
3.1	Besteuerung im Bestimmungsland	40
3.2	Grundkonzeption des Mechanismus	45
3.3	Die Anrechnungsmethode	53
3.3.1	Ausgestaltungsmöglichkeiten	53
3.3.2	Analyse der Bedingungen zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen	56
3.3.2.1	Per-country-limitation auf Verkaufsstaatensteuer auf Produktions- staatenbemessungsgrundlage	57
3.3.2.2	Overall-limitation auf Verkaufsstaatensteuer auf Produktions- staatenbemessungsgrundlage	59
3.3.2.3	Begrenzung auf die Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung	

	(Mindeststeuer = 0).....	62
	3.3.2.4 Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer im Verkaufsstaat	66
	3.3.2.5 Schlussfolgerungen und Optionen.....	72
	3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung	76
	3.3.4 Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen.....	89
	3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität.....	100
4	Der Mechanismus im Detail, Implementierungsformen und Diskussion der Komplexitätskosten	105
	4.1 Globale formelhafte Gewinnaufteilung.....	105
	4.2 OECD-Verrechnungspreissetzung	107
	4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungs- methode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitäts- kosten	107
	4.2.2 Ableitung der Komplexitätskostenkategorien anhand des geltenden Systems und der TPSM	114
	4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume	114
	4.2.2.2 Koordination und Kooperation.....	120
	4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten	127
	4.3.1 Koordination und Kooperation.....	127
	4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume	142
	4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungs- preissystems.....	147
	4.4.1 Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungs- preissystem (Umsetzungsmöglichkeit a.)	148
	4.4.2 Addition des Mechanismus zum geltenden Verrechnungs- preissystem (Umsetzungsmöglichkeit b.)	155

4.4.3	Vergleichende Diskussion der Umsetzungsmöglichkeiten	161
4.5	Implementierungsformen im Einzelnen	164
4.5.1	IP-PSM	165
4.5.1.1	Konzeption.....	165
4.5.1.2	Anwendungsvoraussetzungen der IP-PSM	168
4.5.1.2.1	Begriffsabgrenzung	168
4.5.1.2.2	Vermeidung von Buchgewinn- und Investitionsverlagerung	173
4.5.1.2.3	Mögliche Einschränkung des Anwendungsbereiches auf einzig- artige und wertvolle Immaterialgüter	176
4.5.1.3	Identifizierung und Abgrenzung von Transaktionsketten	178
4.5.1.3.1	Nutzung der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze	180
4.5.1.3.2	Nutzung des internen Rechnungswesens.....	187
4.5.1.4	Beispiel IP-PSM	193
4.5.1.5	Diskussion	197
4.5.1.5.1	Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume	197
4.5.1.5.2	Koordination und Kooperation.....	202
4.5.2	VC-PSM	205
4.5.2.1	Konzeption.....	205
4.5.2.2	Beispiel VC-PSM	205
4.5.2.3	Diskussion	208
4.5.3	MNE-PSM.....	212
4.5.3.1	Konzeption.....	212
4.5.3.2	Beispiel MNE-PSM.....	214
4.5.3.3	Nutzung des Country-by-Country Reporting für Zwecke der MNE-PSM.....	217
4.5.3.3.1	Aggregierung der Vorsteuergewinne für Zwecke der MNE-PSM...	221
4.5.3.3.2	Aggregierung der Ertragsteuern für Zwecke der MNE-PSM.....	222
4.5.3.3.3	Aggregierung der Umsatzerlöse für Zwecke der MNE-PSM	223

VII

	4.5.3.3.4 Betriebsstätten	225
	4.5.3.3.5 Fazit: Nutzung des CbCR als Informationsaustauschelement im Rahmen der MNE-PSM	226
	4.5.3.4 Vergleichende und zusammenfassende Diskussion	228
5	Gesamtvergleich und -analyse.....	237
5.1	Splitinterner K&K-Bedarf	241
5.2	Splitübergreifender K&K-Bedarf.....	242
5.3	Steuerplanungsspielräume und Flexibilität	243
5.4	Konsensfähigkeit	246
5.5	Gesamtergebnis	247
6	Thesenförmige Zusammenfassung und Ausblick	251
VI.	Anhang	XXVIII
VII.	Literaturverzeichnis.....	XXIX
A.	Monographien und gedruckte Arbeitspapiere	XXIX
B.	Artikel in Periodika	XXXV
C.	Beiträge in Sammelwerken und Handbüchern	XLIV
D.	Sammelwerke	L
E.	Arbeitspapiere und Internetquellen	LI
F.	Zeitungsartikel.....	LIX
G.	Gerichtsentscheidungen.....	LIX
H.	Gesetzesmaterialien und Verwaltungsanweisungen, Beschlüsse, Mitteilungen, Richtlinien und Verträge auf EU-Ebene sowie internationale Vereinbarungen	LIX

III. Abkürzungsverzeichnis

AASB	Australian Accounting Standards Board
ABC-Analyse	Activity-Based Costing Analyse
ABl.	Amtsblatt der Europäischen Union
Abs.	Absatz
abzgl.	abzüglich
Änd.	Änderung
ÄndVO	Verordnung (...) zur Änderung (...)
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
AHB(e)	Anrechnungshöchstbetrag(/-beträge)
ALP	(Dealing at) Arm's Length Principle (Fremdvergleichsgrundsatz)
AO	Abgabenordnung
AOA	Authorized OECD Approach
Art.	Artikel
AS	Amtliche Sammlung (Schweiz)
ASC	Accounting Standards Codification
AStG	Außensteuergesetz
AÜH	Anrechnungsüberhang/-hänge
Aufl.	Auflage
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting (Gewinnkürzung und Gewinnverlagerung)
ber.	berichtigt
BFH	Bundesfinanzhof

BGBI.	Bundesgesetzblatt
BLP	Bestimmungslandprinzip
BMF	Bundesministerium der Finanzen
BMG	Bemessungsgrundlage
Brexit-StGB	Brexit-Steuerbegleitgesetz
BRICS	Brazil, Russia, India, China, South Africa (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika)
BStBl.	Bundessteuerblatt
BT-Drucksache	Drucksache des Deutschen Bundestages
Buchst.	Buchstabe
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
B2B	Business-to-Business
ca.	circa
CAAs	Competent Authority Arrangements on the Exchange of Country-by-Country Reports
CbC-Bericht	Country-by-Country Bericht
CbC MCAA	Multilateral Competent Authority Agreement on the Exchange of Country-by-Country Reports
CbCR	Country-by-Country Reporting
CbC-Reporting	Country-by-Country Reporting
CbC-Report(s)	Country-by-Country Report(s)
CCCTB	Common Consolidated Corporate Tax Base (Gemeinsame Konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage)
CPM	Cost Plus Method/ Kostenaufschlagsmethode

DBA(s)	Doppelbesteuerungsabkommen (Plural)
DBCFT	Destination-Based Cash Flow Tax (bestimmungslandbasierte Cash Flow Steuer)
d.h.	das heißt
D.h.	Das heißt
Diss.	Dissertation
DOI	Digital Object Identifier
dRGBL	Deutsches Reichsgesetzblatt
EATR(s)	Effective Average Tax Rate(s) (effektive(r) Durchschnittssteuersatz(/-sätze))
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes (Betriebsergebnis)
EG	Europäische Gemeinschaft
ELI	European Legislation Identifier
EMTR(s)	Effective Marginal Tax Rate(s) (effektive(r) Grenzsteuersatz(/-sätze))
EPRU	Economic Policy Research Unit
Erg. d. Verf.	Ergänzung durch Verfasser
EStÄR	Einkommensteuer-Änderungsrichtlinien
EStDV	Einkommensteuer-Durchführungsverordnung
EStG	Einkommensteuergesetz
EStR	Einkommensteuer-Richtlinien
et al.	et alii (und andere)
EU	Europäische Union/ European Union
EUCOTAX	European Universities Cooperating on Taxes
EuGH	Europäischer Gerichtshof

EU-Kommission	Europäische Kommission
EU-Richtlinie	Richtlinie der Europäischen Union
e.V.	eingetragener Verein
FA	Formula Apportionment (Formelhafte Gewinnaufteilung/ -zuteilung)
FASB	Financial Accounting Standards Board
FDI	Foreign Direct Investment
FN	Fußnote
FORG	Finanz-Organisationsreformgesetz
F&E	Forschung und Entwicklung
GAufzV	Gewinnabgrenzungsaufzeichnungs-Verordnung
GBIÖ	Reichs-, Staats- und Bundesgesetzblatt (Österreich)
GD Steuern und Zollunion	Generaldirektion Steuern und Zollunion
GE	Geldeinheiten
ggf.	gegebenenfalls
GKKB	Gemeinsame konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
G20	Gruppe der Zwanzig (zentrales, informelles Forum für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit, in dem die führenden Industrie- und Schwellenländer sich über wirtschafts- und finanzpolitische Maßnahmen abstimmen) ¹
Habil.-Schr.	Habilitationsschrift
Herv. d. Verf.	Hervorhebung durch Verfasser

¹ Vgl. *Presse- und Informationsamt der Bundesregierung* (2019).

HGB	Handelsgesetzbuch
HMRC	Her Majesty's Revenue and Customs
HM Revenue & Customs	Her Majesty's Revenue and Customs
Hrsg.	Herausgeber
IAS	International Accounting Standard
IBFD	International Bureau for Fiscal Documentation
i.d.R.	in der Regel
Ifo-Institut	Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e.V.
IFRS	International Financial Reporting Standard
IFS	Institute for Fiscal Studies
IFSt	Institut Finanzen und Steuern
i.H.d.	in Höhe des/der
i.H.v.	in Höhe von
IMF	International Monetary Fund (Internationaler Währungsfonds)
INE	zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit (international equity/ interjurisdictional equity)
inkl.	inklusive
insbes.	insbesondere
IP	Intellectual Property/ Intangible Property/ Immaterialgut/ immaterielles Wirtschaftsgut
IP-Adresse	Internet Protocol Adresse
IP-PSM	PSM-Mechanismus, der nur auf IP-involvierende Transaktionsketten angewandt wird
IRC	Internal Revenue Code

XIII

i.R.d.	im Rahmen des/der
IRS	Internal Revenue Service
IRW	Internes Rechnungswesen
i.S.d.	im Sinne des/der
i.S.e.	im Sinne eines(/-r)
i.V.m.	in Verbindung mit
Jg.	Jahrgang
KEN	Kapitalexportneutralität
KStG	Körperschaftsteuergesetz
K&K-Bedarf	Koordinations- und Kooperationsbedarf
K&K-Kosten	Koordinations- und Kooperationskosten
LLP	limited liability partnership
ME	Mengeneinheiten
Mio.	Millionen
MLI	Multilaterales Instrument/ Multilateral Instrument
MNE	Multinational Enterprise
MNE-PSM	PSM-Mechanismus, der auf gesamte MNUs angewandt wird
MNU	multinationales(/-n) Unternehmen(s)
MNUs	multinationale(n/-r) Unternehmen
M&A	Mergers and Acquisitions
m.w.N.	mit weiteren Nachweisen
No.	Number
Nr.	Nummer

NZ IFRS	New Zealand Equivalent to International Financial Reporting Standard
n°	number
o.A.	ohne Angabe
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
OECD-MA	OECD-Musterabkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung von Einkommen und Vermögen (OECD-Model Tax Convention on Income and on Capital)
OECD-MK	OECD-Musterkommentar
OECD-RL	OECD-Verrechnungspreisrichtlinien/–leitlinien
OR	(Das Schweizerische) Obligationenrecht
o.S.	ohne Seitenangabe
PE	Permanent Establishment
PKR	Prozesskostenrechnung
PS(en)	Produktionsstaat(en)
PSM	Profit Split Method/ Profit Split Methode (Gewinnaufteilungsmethode)
q.e.d.	quod erat demonstrandum
R	Richtlinie
RGBl.	Reichsgesetzblatt
Rn.	Randnummer
S.	Seite
Sec.	Section
sog.	sogenannte(r/s)

Sog.	Sogenannte(r/s)
Stat./ STAT.	United States Statutes at Large
SZ	Süddeutsche Zeitung
TCJA	Tax Cuts and Jobs Act
TIEA	Tax Information Exchange Agreement (Abkommen über den steuerlichen Informationsaustausch)
TPSM	Transactional Profit Split Method (Transaktionsbezogene/ Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode) ²
u.a.	unter anderem/ und andere
UGB	Unternehmensgesetzbuch
UK	United Kingdom (Vereinigtes Königreich)
Univ.	Universität
US	United States
U.S.	United States
USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
usw.	und so weiter
u.U.	unter Umständen
v.	vom
VC-PSM	Value-Chain-PSM (PSM-Mechanismus, der auf alle Transaktionsketten im MNU angewandt wird)
vgl.	vergleiche
Vgl.	Vergleiche
VO	Verordnung

² Vgl. BMF-Schreiben v. 10.11.2015, S. 138.

VPDG	Verrechnungspreisdokumentationsgesetz
vs.	versus
VS(en)	Verkaufsstaat(en)
VW	Volkswagen
WP	Working Paper
XML	Extensible Markup Language (Erweiterbare Auszeichnungssprache)
z.B.	zum Beispiel
z. B.	zum Beispiel
Z.B.	Zum Beispiel
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung
Zugl.	Zugleich
&	and/ und
§	Paragraph
§§	Paragraphen
%	Prozent

IV. Symbolverzeichnis

α	Gewinnanteil/ Gewinnzuteilungsfaktor im/ zum Produktionsstaat/ in der/ zur Produktionseinheit (Zwei-Staaten-Fall)
α_j	Gewinnanteil/ Gewinnzuteilungsfaktor im/ zum Produktionsstaat/ in der/ zur Produktionseinheit j
α_p	Gewinnanteil/ Gewinnzuteilungsfaktor im/ zum Produktionsstaat/ in der/ zur Produktionseinheit p (Ein-Produktionsstaat-Fall)
AB	Art der Anrechnungsbegrenzung
AHB_i	Anrechnungshöchstbetrag in einem Verkaufsstaat i
AHB_i^{AB}	Anrechnungshöchstbetrag in einem Verkaufsstaat i in Abhängig- keit der Anrechnungsbegrenzung AB
AHB_i^{min}	Anrechnungshöchstbetrag der Verkaufseinheit/ des Verkaufsstaates mit dem niedrigsten Steuersatz
AHB_i^{MS}	Anrechnungshöchstbetrag in einem Verkaufsstaat i bei einer Be- grenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer
$AHB_i^{MS,min}$	Anrechnungshöchstbetrag für den Verkaufsstaat mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH bei einer Begrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer
$AHB_i^{ov\ PS-BMG}$	Anrechnungshöchstbetrag in einem Verkaufsstaat i bei einer over- all-limitation auf die Verkaufssteuer, die auf die Produktionsstaa- tenbemessungsgrundlage entfällt
$AHB_i^{pc\ PS-BMG}$	Anrechnungshöchstbetrag in einem Verkaufsstaat i bei einer per- country-limitation auf die Verkaufssteuer, die auf die Produktions- staatenbemessungsgrundlage entfällt
AHB_i^{VS}	Anrechnungshöchstbetrag in einem Verkaufsstaat i bei einer Be- grenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung (Mindeststeuer gleich null)

XVIII

AHB_s^{MS}	Anrechnungshöchstbetrag im Verkaufsstaat s bei einer Begrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer (Zwei-Staaten-Fall)
$AHB_s^{ov\ PS-BMG}$	Anrechnungshöchstbetrag im Verkaufsstaat s bei einer overall-limitation auf die Verkaufssteuer, die auf die Produktionsstaatenbemessungsgrundlage entfällt (Zwei-Staaten-Fall)
AHB_s^{VS}	Anrechnungshöchstbetrag des Verkaufsstaates bei einer Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung (Mindeststeuer gleich null) (Zwei-Staaten-Fall)
$A\ddot{U}H$	Betrag des Anrechnungsüberhangs in einem Einzelfall
β	Gewinnzuteilungsfaktor zur Verkaufseinheit/ zum Verkaufsstaat im Rahmen der strikt positiven Mindeststeuer (Zwei-Staaten-Fall)
β_i	Gewinnzuteilungsfaktor zur Verkaufseinheit i im Rahmen der strikt positiven Mindeststeuer
$\beta_i^{MS,min}$	Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer zur Verkaufseinheit/ zum VS mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von $A\ddot{U}H$ bei einer Begrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer
BMG_i	zugeteilte Bemessungsgrundlage zur Verkaufseinheit i im Rahmen der Mindeststeuer
BMG_j^V	Bemessungsgrundlage im Produktionsstaat/ in der Produktionseinheit j nach Gewinnverlagerung
c_i	(periodisierte) primäre Kosten einer Verkaufseinheit i , die einem Split zuzuordnen sind
c_j	(periodisierte) primäre Kosten einer Produktionseinheit j , die einem Split zuzuordnen sind
C	Summe der primären (periodisierten) Kosten innerhalb eines Split
C_{MG}	Rechnungslegungs- und Managementkosten der Muttergesellschaft MG

XIX

$C_{MG,1}$	Rechnungslegungs- und Managementkosten der Muttergesellschaft MG, die Produkt P1 zugerechnet werden
$C_{MG,2}$	Rechnungslegungs- und Managementkosten der Muttergesellschaft MG, die Produkt P2 zugerechnet werden
$C_{PG,1}$	F&E- und Produktionskosten der Produktionsgesellschaft PG für Produkt P1
$C_{PG,2}$	Produktions- und Beschaffungskosten der Produktionsgesellschaft PG für Produkt P2
C_V	Vermarktungskosten der Verkaufsgesellschaft V
$C_{V,1}$	Anteilige Vermarktungskosten der Verkaufsgesellschaft V für Produkt P1
$C_{V,2}$	Anteilige Vermarktungskosten der Verkaufsgesellschaft V für Produkt P2
Δ_j	Gewinnverlagerungsfaktor aus dem Produktionsstaat/ der Produktionseinheit j
H	Gewinnverlagerungsstaat/–einheit
i	Verkaufsstaat/–einheit i
i^{min}	Verkaufsstaat/–einheit mit dem niedrigsten Steuersatz
I	Menge der Verkaufsstaaten/–einheiten
j	Produktionsstaat/–einheit j
J	Menge der Produktionsstaaten/–einheiten
k	Split k
m	Anzahl der Produktionsstaaten/–einheiten
MS_i	Mindeststeuer im Verkaufsstaat i
n	Anzahl der Verkaufsstaaten/–einheiten
p	Produktionsstaat p (Zwei-Staaten-Fall)

P	aufzuteilender Gesamtgewinn eines Split
P_1	Aufzuteilender Gewinn für den Split bezogen auf Produkt P1
P_2	Aufzuteilender Gewinn für den Split bezogen auf Produkt P2
P_A^{SE}	Gewinn von Einheit A nach dem Trennungsprinzip
P_B^{PSM}	Gewinn von Einheit B nach dem PSM-Mechanismus
P_B^{SE}	Gewinn von Einheit B nach dem Trennungsprinzip
P_j	zu versteuernder Gesamtgewinn einer Produktionseinheit j
$P_{j,k}$	Gewinn einer Produktionseinheit j , der einem Split k zuzuordnen ist
P_j^V	Verlagerter Gewinn aus dem Produktionsstaat/ der Produktionseinheit j
P_{MG}	Gesamtgewinn der Muttergesellschaft MG (nach dem Trennungsprinzip)
$P_{MG,1}$	Gewinn der Muttergesellschaft MG bezogen auf Produkt P1
$P_{MG,2}$	Gewinn der Muttergesellschaft MG bezogen auf Produkt P2
P^{MNU}	Gesamtgewinn des MNU
P_{PG}	Gesamtgewinn der Produktionsgesellschaft PG (nach dem Trennungsprinzip)
$P_{PG,1}$	Gewinn der Produktionsgesellschaft PG bezogen auf Produkt P1
$P_{PG,2}$	Gewinn der Produktionsgesellschaft PG bezogen auf Produkt P2
$P_{V,2}$	Gewinn der Verkaufsgesellschaft V bezogen auf Produkt P2
P_V^{PSM}	Gewinn der Verkaufsgesellschaft V im Rahmen der PSM
$P_{V,2}^{PSM}$	Gewinn der Verkaufsgesellschaft V im Rahmen der PSM bezogen auf Produkt P2
P_V^{SE}	Gesamtgewinn der Verkaufsgesellschaft V nach dem Trennungsprinzip

s	Verkaufsstaat s (Zwei-Staaten-Fall)
s_i	konzernexterne Verkaufserlöse der Verkaufseinheit i , die einem Split zuzuordnen sind
s_i^{min}	konzernexterne Verkaufserlöse der Verkaufseinheit mit dem niedrigsten Steuersatz
$s_i^{MS,min}$	konzernexterne Verkaufserlöse der Verkaufseinheit mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH bei einer Begrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer
$s_{v,i}$	konzernexterne Verkaufserlöse der Verkaufseinheit v im Verkaufsstaat i (bei mehreren Verkaufseinheiten pro Verkaufsstaat)
S	Summe der konzernexternen Verkaufserlöse s_i oder $s_{v,i}$ innerhalb eines Split
S_1	Externe Verkaufserlöse Produkt P1
S_2	Externe Verkaufserlöse Produkt P2
τ_A	Steuersatz Land A
τ_B	Steuersatz Land B
τ_C	Steuersatz Land C
τ_{eff}	effektiver (durchschnittlicher) statuarischer Steuersatz auf den aufzuteilenden Gewinn
τ_{eff}^j	effektiver (durchschnittlicher) statuarischer Steuersatz auf den aufzuteilenden Gewinn in einem Produktionsstaat
τ_{eff}^p	effektiver (durchschnittlicher) statuarischer Steuersatz auf den aufzuteilenden Gewinn im Produktionsstaat (Zwei-Staaten-Fall)
τ_{eff}^P	effektiver (durchschnittlicher) statuarischer Steuersatz auf den aufzuteilenden Gewinn in den Produktionsstaaten insgesamt
τ_H	Steuersatz im Gewinnverlagerungsstaat
τ_i	Steuersatz im Verkaufsstaat i

τ_i^{max}	höchster Verkaufsstaatsteuersatz
τ_i^{min}	niedrigster Verkaufsstaatsteuersatz
$\tau_i^{MS,min}$	Steuersatz des Verkaufsstaates mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH bei einer Begrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer
τ_j	Steuersatz im Produktionsstaat j
τ_j^{max}	höchster Produktionsstaatsteuersatz
τ_j^{min}	niedrigster Produktionsstaatsteuersatz
τ_p	Steuersatz des Produktionsstaates (Zwei-Staaten-Fall)
τ_s	Steuersatz des Bestimmungslandes (Zwei-Staaten-Fall)
T	Summe der Steuerzahlungen/ Gesamtsteuerbelastung bezogen auf einen Split i.R.d. PSM
T_1	Steuerzahlung des MNU bezogen auf den IP- oder VC-PSM-Split für Produkt P1
T_2	Steuerzahlung des MNU bezogen auf den VC-PSM-Split für Produkt P2
T_A	Steuerzahlung Einheit A nach geltenden Regeln
T_B	Steuerzahlung Einheit B vor Anrechnung
T_B^A	Steuerzahlung Einheit B nach Anrechnung
T^{BS}	Summe der Steuerzahlungen bezogen auf einen Split im Falle der Bruttoquellensteuer im Bestimmungsland vor Deklaration
T_1^C	Summe der anzurechnenden Steuerzahlungen für Produkt P1
T_2^C	Summe der anzurechnenden Steuerzahlungen für Produkt P2
T_B^C	Anzurechnende Steuern Einheit B
T_B^E	Betrag der Steuererstattung Einheit B

T_B^{SE}	Steuerzahlung Einheit B nach geltenden Regeln
T_H	Steuerzahlung im Gewinnverlagerungsstaat H nach Gewinnverlagerung/ Steuerzahlung auf in den Gewinnverlagerungsstaat verlagerte Gewinne
T_i	Steuerzahlung einer Verkaufseinheit/ in einem VS vor Anrechnung
T_i^A	Steuerzahlung einer Verkaufseinheit/ in einem VS nach Anrechnung
$T_i^{C,min}$	Anzurechnende Steuern für den Verkaufsstaat/ im VS mit dem niedrigsten Steuersatz
T_i^{min}	Steuerzahlung der Verkaufseinheit mit dem niedrigsten Steuersatz nach Anrechnung
$T_i^{MS,min}$	Steuerzahlung nach Anrechnung der Verkaufseinheit/ des VSes mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH bei einer Begrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer
T_j	Steuerzahlung im Produktionsstaat/ in der Produktionseinheit j
$T_{j,k}$	Einem Split k zuzuordnende Steuern einer Produktionseinheit j
T_j^V	Steuerzahlung im Produktionsstaat/ in der Produktionseinheit j nach Gewinnverlagerung
T_{MG}	Steuerzahlung der Muttergesellschaft MG (nach geltenden Regeln)
$T_{MG,1}$	Steuerzahlung der Muttergesellschaft MG bezogen auf Produkt P1
$T_{MG,2}$	Steuerzahlung der Muttergesellschaft MG bezogen auf Produkt P2
T^{MNU}	Steuerzahlung des MNU
$T^{MNU,PSM}$	Steuerzahlung des MNU im Rahmen des PSM-Mechanismus
T_p	Steuerzahlung im Produktionsstaat (Zwei-Staaten-Fall)

T_{PG}	Steuerzahlung der Produktionsgesellschaft PG (nach geltenden Regeln)
$T_{PG,1}$	Steuerzahlung der Produktionsgesellschaft PG bezogen auf Produkt P1
$T_{PG,2}$	Steuerzahlung der Produktionsgesellschaft PG bezogen auf Produkt P2
T_s	Steuerzahlung im Verkaufsstaat vor Anrechnung (Zwei-Staaten-Fall)
T_s^A	Steuerzahlung im Verkaufsstaat nach Anrechnung (Zwei-Staaten-Fall)
$T_{v,i}^{MNE-PSM,A}$	Steuerzahlung einer Verkaufseinheit v in einem Verkaufsstaat i nach Anrechnung (bei mehreren Verkaufseinheiten pro Verkaufsstaat) im Rahmen der MNE-PSM
$T_{v,i}^{SE}$	Steuerzahlung einer Verkaufseinheit v im Verkaufsstaat i (bei mehreren Verkaufseinheiten pro Verkaufsstaat) nach geltenden Regeln
T_V	Steuerzahlung der Einheit V nach dem PSM-Mechanismus vor Anrechnung
$T_{V,1}$	Steuerzahlung der Verkaufsgesellschaft V vor Anrechnung für den PSM-Split für Produkt P1
$T_{V,2}$	Steuerzahlung der Verkaufsgesellschaft V vor Anrechnung für den VC-PSM-Split für Produkt P2
T_V^A	Steuerzahlung Einheit V nach Anrechnung
$T_{V,1}^A$	Steuerzahlung der Verkaufsgesellschaft V nach Anrechnung für den PSM-Split für Produkt P1
$T_{V,2}^A$	Steuerzahlung der Verkaufsgesellschaft V nach Anrechnung für den VC-PSM-Split für Produkt P2
T_V^C	Anzurechnende Steuern Einheit V

T_V^E	Betrag der Steuererstattung Einheit V
T_V^{SE}	Steuerzahlung der Verkaufsgesellschaft V nach geltenden Regeln
$T_{V,2}^{SE}$	Steuerzahlung der Verkaufsgesellschaft V nach geltenden Regeln bezogen auf Produkt P2
TB_i	Bemessungsgrundlage einer Verkaufseinheit i
TB_j	Bemessungsgrundlage einer Produktionseinheit j
TP_1	Verrechnungspreis für den Kauf von Produkt P1
TP_2	Verrechnungspreis für den Kauf von Produkt P2
TP_A	Anzusetzender Verrechnungspreis bei Einheit A
TP_i	Verrechnungspreis der Verkaufseinheit i
TP_B^{PSM}	Anzusetzender Verrechnungspreis bei Einheit B i.R.d PSM
$TP_{MG,PG}$	Verrechnungspreis für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG an Produktionsgesellschaft PG
$TP_{MG,PG,1}$	Verrechnungspreis für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG an Produktionsgesellschaft PG, der dem IP-Split von Produkt P1 zuzurechnen ist
$TP_{MG,PG,2}$	Verrechnungspreis für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG an Produktionsgesellschaft PG, der dem VC-Split von Produkt P2 zuzurechnen ist
$TP_{MG,V}$	Verrechnungspreis für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG an Verkaufsgesellschaft V
$TP_{MG,V,1}$	Verrechnungspreises für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG an

	Verkaufsgesellschaft V, der dem IP-Split von Produkt P1 zuzurechnen ist
$TP_{MG,V,2}$	Verrechnungspreis für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG an Verkaufsgesellschaft V, der dem VC-Split von Produkt P2 zuzurechnen ist
$TP_{V,MG}$	Anzusetzender Verrechnungspreis für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG bei der Verkaufsgesellschaft V im Rahmen der PSM
$TP_{V,MG,2}$	Anzusetzender Verrechnungspreis für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Muttergesellschaft MG bei der Verkaufsgesellschaft V im Rahmen der VC-PSM für den P2-Produktsplit
$TP_{V,PG}$	Anzusetzender Verrechnungspreis für den Kauf von Produkt P1 von Produktionsgesellschaft PG bei der Verkaufsgesellschaft V im Rahmen der PSM
$TP_{V,PG,2}$	Anzusetzender Verrechnungspreis für den Kauf von Produkt P2 von Produktionsgesellschaft PG bei der Verkaufsgesellschaft V im Rahmen der VC-PSM
v	Verkaufseinheit v (bei mehreren Verkaufseinheiten pro Verkaufsstaat)
γ	Anteil des Steuersatzes des Bestimmungslandes (Zwei-Staaten-Fall)
z	Anzahl der Verkaufseinheiten v (bei mehreren Verkaufseinheiten pro Verkaufsstaat)

V. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beispielrechnung zur Funktionsweise des Mechanismus	51
Tabelle 2: Übersicht über Anrechnungshöchstbeträge und Bedingungen zur Vermeidung von AÜH in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung.....	70
Tabelle 3: INE in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung	88
Tabelle 4: Übersicht über Steuerbelastungen im Falle von AÜH vor Gewinnverlagerung in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung	99
Tabelle 5: Anwendungsschritte der TPSM und Komplexitätskostenkategorien.....	124
Tabelle 6: Überblick über die Zusammenhänge der Komplexitätskategorien	126
Tabelle 7: Übersicht der Komplexität für die PSM allgemein	140
Tabelle 8: Beispiel Umsetzungsmöglichkeit a.).....	153
Tabelle 9: Beispiel Umsetzungsmöglichkeit b.)	159
Tabelle 10: Vergleich der Umsetzungsmöglichkeiten	161
Tabelle 11: Arbeitsschritte und Hilfsmitelebenen zur Informationsgewinnung im Rah- men der IP-PSM und VC-PSM	192
Tabelle 12: Übersicht Vergleich der TPSM und der PSM-Formen	238
Tabelle 13: Übersicht über die Rangfolgepunkte der Formen in den einzelnen Analysekatogorien.....	248

1 Einleitung

1.1 Hinführung zum Thema und Forschungsfrage

In Zeiten von Globalisierung und Digitalisierung der Wirtschaft sowie sogenannter „aggressiver“ Steuerplanung³ hat die akademische⁴, steuerpolitische⁵ wie öffentliche⁶ Debatte um die Besteuerung multinationaler Unternehmen an neuer Brisanz und Aufmerksamkeit gewonnen.⁷ Tradierte Regeln steuerlicher Anknüpfungspunkte und der zwischenstaatlichen Gewinnallokation⁸ werden durch internationale Steuerplanung ausgehöhlt,⁹ grundlegend hinterfragt und überarbeitet.¹⁰ Seit Jahren wissenschaftlich diskutierte, ökonomisch wünschenswerte Vorschläge der körperschaftsteuerlichen Behandlung grenzüberschreitend tätiger Unternehmen¹¹ gewinnen ungeahnte Aktualität in steuerpolitischen Reformüberlegungen.¹² Digitalisierte Geschäftsmodelle rufen koordinierte wie unkoordinierte Maßnahmen der internationalen Steuerpolitik auf den Plan.¹³ Die OECD, unterstützt durch die G20-Finanzminister, arbeitet derzeit an einer internationalen konsensbasierten Lösung zur Besteuerung der Digitalwirtschaft, an der sich bisher¹⁴ 129 Staaten beteiligen.¹⁵ Steuerliche Anknüpfungspunkte und Gewinnzuteilung sollen hierbei verstärkt ins Absatzmarktland verschoben werden.¹⁶

In dieses Umfeld fügt sich die vorliegende Arbeit, die ausgehend von akademischen Reformvorschlägen der internationalen Gewinnaufteilung multinationaler Unternehmen zur (verstärkten) Besteuerung im Bestimmungsland¹⁷ einen konsens- und kooperationsbasierten Reformvor-

³ Vgl. z.B. *OECD* (2013a), S. 13, 14, 22. Eine klare Abgrenzung „aggressiver“ Steuerplanung von legitimer Steuerplanung gibt es dabei nicht. Vgl. *Heckemeyer/Spengel* (2013), S. 363; *Spengel/Nusser* (2015), S. 126; *Fuest et al.* (2015), S. 90.

⁴ Vgl. z.B. *Sullivan* (2012); *Pinkernell* (2012); *Ault et al.* (2014); *Devereux/Vella* (2014); *Schreiber* (2015); *Fuest et al.* (2015).

⁵ Vgl. z.B. *OECD* (2013); *Rat der Europäischen Union* (2016); *Europäische Kommission* (2018a); *OECD* (2018c); *Bundesministerium der Finanzen* (2017a).

⁶ Vgl. z.B. *Duhigg/Kocieniewski* (2012); *Brinkmann et al.* (2014); *Benrath* (2018); *Süddeutsche Zeitung* (o.A.).

⁷ Vgl. auch *Devereux/Vella* (2018b), S. 406; *Schreiber* (2018), S. 259; *Keen* (2018), S. 220.

⁸ Vgl. Art. 5, 7, 9 *OECD-MA* (2017); *OECD* (2017a). Die Entwicklung des Fremdvergleichsgrundsatzes geht auf den Beginn der 20er Jahre des 20. Jahrhunderts zurück (vgl. *Schanz* (1923)) und ist seitdem grundsätzlich international anerkannt (vgl. *OECD* (2017a), S. 33–34, 38). Vgl. auch *Schreiber* (2017), S. 575.

⁹ Vgl. z.B. *Sullivan* (2012); *Pinkernell* (2012); *Fuest et al.* (2013).

¹⁰ Vgl. *OECD* (2015f); *Schreiber* (2017), S. 575; *Keen* (2018), S. 220.

¹¹ Vgl. z.B. *Bond/Devereux* (2002); *Auerbach et al.* (2010); *Schreiber* (2013b); *Auerbach et al.* (2017).

¹² Vgl. z.B. *House Republicans* (2016); *Spengel/Heinemann* (2017); *Spengel et al.* (2018), S. 5.

¹³ Vgl. z.B. *Devereux/Vella* (2018b); *Europäische Kommission* (2018a), (2018b); *OECD* (2018d), (2018c); *UK House of Parliament* (2015), Part 3, Section 77–116.

¹⁴ Stand Mai 2019.

¹⁵ Vgl. *OECD* (2019a); *Ministry of Finance Japan* (2019), Rn. 11; *Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* (2019), S. 1.

¹⁶ Vgl. *OECD* (2019a), S. 11–23.

¹⁷ Entsprechende Quellenangaben folgen im weiteren Verlauf der Arbeit.

schlag (Mechanismus) zur Lösung des bisherigen Zielkonflikts zwischen unverzerrten Investitionsstandortentscheidungen und zwischenstaatlicher Verteilungsgerechtigkeit entwickelt und diskutiert.¹⁸

Die Hauptfragen, die sich dabei stellen, sind, wie dieser Vorschlag unter Beibehaltung des bestehenden Systems der Verrechnungspreissetzung zur internationalen Gewinnaufteilung technisch umgesetzt und implementiert werden könnte, sowie welche bereits bestehenden Instrumente in der jeweiligen Anwendung genutzt werden könnten. Außerdem stellt sich die Frage nach der Vorteilhaftigkeit im Sinne der Kosten und Nutzen der Implementierung des Mechanismus in das geltende System bzw. der einzelnen Implementierungsformen im Vergleich zu einander als auch nach den allgemeinen Vor- und insbesondere Nachteilen des Mechanismus gegenüber den ausgewählten bestimmungslandorientierten Besteuerungsvorschlägen, d.h. insbesondere nach den Kosten der Auflösung des bisherigen Zielkonflikts. Im Detail wird untersucht, welche Auswirkungen der Mechanismus allgemein sowie die dargestellten Umsetzungs- und Implementierungsmöglichkeiten auf Steuerplanungsspielräume und -möglichkeiten, auf die Konsensfähigkeit und besonders auf die Komplexitätskosten hätten. Darüber hinaus werden aufgrund der Integrierung der Anrechnungsmethode in den Kontext der bestimmungslandorientierten Gewinnaufteilung die daraus folgenden, spezifischen Auswirkungen des Mechanismus auf Investitions- und Buchgewinnverlagerungsanreize, auf die zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit sowie auf die Komplexitätskosten analysiert. Den Diskussionen und Untersuchungen der Arbeit liegen die Kriterien der Kapitalexportneutralität, der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung, der Konsensfähigkeit und zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit sowie der Reduzierung der Komplexitätskosten zugrunde. Die Arbeit geht qualitativ sowie stellenweise analytisch vor. Quantifizierungen werden im Rahmen der Arbeit nicht vorgenommen.

1.2 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit ist zur Untersuchung der dargelegten Forschungsfragen anhand der genannten Kriterien wie folgt aufgebaut.

¹⁸ Die vorliegende Arbeit basiert auf folgenden Publikationen in zeitlicher Reihenfolge: *Schreiber/Fell* (2016), (2017); *Fell* (2017). Vgl. außerdem die, stellenweise abweichenden, Ausarbeitungen und Analysen von *Schreiber* (2018).

Die übrigen Abschnitte des ersten Kapitels klären zentrale, für die Arbeit spezifische Begriffe, die im Rahmen der Arbeit verwendet werden (1.3 Definitionen) und legen den Betrachtungsrahmen (1.4 Fokus und Eingrenzungen) sowie zentrale, im Rahmen der Arbeit getroffene Annahmen (1.5) fest.

In Kapitel 2 wird der im Rahmen der Arbeit untersuchte und ausgearbeitete Mechanismus anhand der ökonomischen und steuerpolitischen Kriterien sowie anhand ausgewählter Vorschläge zur bestimmungslandorientierten MNU-Besteuerung erarbeitet. Die Kriterien werden dabei ausführlich erläutert sowie begründet.

Kapitel 3 beschäftigt sich mit der allgemeinen Grundkonzeption des vorgeschlagenen Mechanismus (3.2) und seinen Hauptelementen, der Besteuerung im Bestimmungsland (3.1) sowie der Integrierung der Anrechnungsmethode in diesen Besteuerungskontext (3.3). In letzterem Abschnitt werden verschiedene Formen der Anrechnungsbegrenzungen analysiert und verglichen. Darüber hinaus wird anhand der Bedingungen zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen analytisch die Frage erörtert, inwieweit Einigungen (und damit Komplexitätskosten) zur Vermeidung von Doppelbesteuerung in Bezug auf bestimmte Anrechnungsbegrenzungen und/ oder die Höhe der Quellenbesteuerung zur Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen notwendig sind (3.3.2). Sowohl für den Fall des Bestehens als auch des Nichtbestehens von Anrechnungsüberhängen wird die Erreichbarkeit der zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit analytisch untersucht (3.3.3 & 3.3.4). Außerdem werden für den Fall des Bestehens von Anrechnungsüberhängen die Anreize zur Gewinnverlagerung analytisch dargestellt und die Konsequenzen der Gewinnverlagerung für die INE beleuchtet (3.3.4). Wenn auch nicht zentraler Bestandteil dieser Arbeit, widmet sich Abschnitt 3.4 kurz der Frage der Stabilität des Mechanismus unter Berücksichtigung der internationalen Steuerwettbewerbskräfte.

Das umfangreichste Kapitel der Arbeit (4) beschäftigt sich mit den technischen Umsetzungs- und Implementierungsmöglichkeiten des Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem und diskutiert diese qualitativ insbesondere unter verschiedenen Aspekten der Komplexitätskosten. Hierzu wird eine Verrechnungspreismethode des geltenden Systems (TPSM), der der untersuchte Mechanismus technisch am ähnlichsten ist, dargestellt (4.2.1) und anhand dieser Darstellungen Aspekte und Kategorien der Komplexität beschrieben und abgeleitet (4.2.2). Darauf basierend stellt Abschnitt 4.3 die allgemeinen, technischen Arbeitsschritte des Mechanismus dar und ordnet diesen die einzelnen Komplexitätsaspekte und -kategorien zu.

Technisch weiter ins Detail gehend, stellt Abschnitt 4.4 zwei verschiedene Möglichkeiten der Umsetzung des Mechanismus im geltenden Verrechnungspreissystem vor. Zum einen eine

Umsetzung des Mechanismus als eine zusätzliche Verrechnungspreismethode (4.4.1), zum anderen als eine zusätzliche, rein formelbasierte Besteuerungsschicht (4.4.2). Unter den Aspekten der Komplexität sowie des Eingriffs in das Verrechnungspreissystem (Radikalität) werden die beiden Möglichkeiten in Abschnitt 4.4.3 kurz verglichen.

Abschnitt 4.5 widmet sich sodann detailliert drei dargestellten und untersuchten Implementierungsmöglichkeiten des Mechanismus. Dabei wird schrittweise vorgegangen von der restriktivsten Anwendungsform (IP-PSM; 4.5.1), zu einer Ausdehnung dieser (VC-PSM; 4.5.2) bis hin zur weitesten Form (MNE-PSM; 4.5.3). Dabei werden jeweils die Konzeptionen der Implementierungsformen dargestellt (Abschnitte 4.5.1.1; 4.5.2.1 sowie 4.5.3.1) sowie jeweils anhand eines fortgeführten Beispiels veranschaulicht (4.5.1.4; 4.5.2.2; 4.5.3.2). Existierende Instrumente werden zur möglichen Nutzung bei einzelnen, im Rahmen der jeweiligen Implementierungsformen notwendigen Arbeitsschritten diskutiert (4.5.1.2; 4.5.1.3; 4.5.3.3). Basierend auf den zuvor abgeleiteten Komplexitätskategorien und -aspekten werden die Implementierungsformen (vergleichend zueinander) detailliert diskutiert (4.5.1.2; 4.5.1.5; 4.5.2.3; 4.5.3.4).

Im Rahmen von Kapitel 5 werden die in Kapitel 4 hergeleiteten und in den Diskussionen verwendeten Komplexitätsaspekte und -kategorien weiter abstrahierend aggregiert. Basierend auf sich ergebenden drei Komplexitätskategorien sowie auf der Konsensfähigkeit und Flexibilität werden die PSM-Implementierungsformen zueinander sowie zur TPSPM in einem Gesamtbild qualitativ verglichen und evaluiert.

Kapitel 6 fasst die einzelnen Abschnitte der Arbeit thesenförmig zusammen, gibt ein Gesamtfazit und schließt mit einem Ausblick.

1.3 Definitionen

Im Rahmen dieser Arbeit werden die Begriffe „Konzern“, „multinationales Unternehmen“ („MNU“), „Unternehmen“ sowie „Unternehmung“ prinzipiell synonym verwendet und meinen grundsätzlich mindestens zwei durch Eigentum oder Beherrschung verbundene Kapitalgesellschaften (inklusive etwaiger Betriebsstätten), die in mindestens zwei unterschiedlichen Ländern steuerlich ansässig sind oder eine Kapitalgesellschaft, die mindestens mit einer Betriebsstätte in einem anderen Land durch die dort ausgeübte Geschäftstätigkeit steuerpflichtig ist.¹⁹ Im Rah-

¹⁹ Definition in Anlehnung an *OECD* (2016b), S. 43.

men der Implementierungsformen orientieren sich diese Begriffe an der jeweiligen MNU-Definition und können auch Unternehmenseinheiten umfassen, die etwa nur durch einen maßgeblichen, nicht aber durch einen beherrschenden Einfluss verbunden sind.²⁰

Mit „Muttersgesellschaft“ ist grundsätzlich die oberste Konzernmuttersgesellschaft gemeint.²¹

Eine „(MNU-)Einheit“ oder „Unternehmenseinheit“ meint eine, einem betrachteten MNU zugehörige Kapitalgesellschaft oder Betriebsstätte.

Die Begriffe „konzernextern“ und „extern“ werden grundsätzlich synonym verwendet.

Unter „primären Kosten/ Aufwendungen“ bzw. „primären Erträgen/ (Verkaufs-)Erlösen“ werden Kosten/ Aufwendungen bzw. Erträge/ (Verkaufs-)Erlöse verstanden, die konzernextern, d.h. nicht innerhalb des Konzerns, anfallen bzw. realisiert werden.²²

Die Begriffe „(Verkaufs-)Erlöse“, „Erträge“ und „Betriebseinnahmen“ bzw. „Kosten“, „Aufwendungen“ und „Betriebsausgaben“ sollen im Rahmen dieser Arbeit grundsätzlich synonym verwendet werden, trotz ihrer prinzipiell separaten Verwendung im Rahmen von externem und internem Rechnungs- bzw. dem Steuerwesen und dort möglicher unterschiedlicher Begriffsinhalte.²³

Der Begriff „Gewinn“ bezieht sich grundsätzlich auf den „zu versteuernden Gewinn“, d.h. auf die Bemessungsgrundlage für steuerliche Zwecke.

Die Begriffe „Land“, „Staat“, „Steuerjurisdiktion“ oder „Steuerhoheitsgebiet“ werden im Rahmen dieser Arbeit grundsätzlich synonym verwendet.

Die Begriffe „Wohnsitzstaat“ und „Sitzstaat“ werden im Rahmen dieser Arbeit synonym verwendet und beziehen sich auf den Staat, in dem eine Kapitalgesellschaft oder eine natürliche Person für steuerliche Zwecke als ansässig gilt, d.h. unbeschränkt steuerpflichtig ist.²⁴ In Deutschland wären dies der Ort des statuarischen Sitzes (§ 11 AO) oder der Geschäftsleitung (§ 10 AO) einer Kapitalgesellschaft (§ 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG) bzw. der Wohnsitz (§ 8 AO) oder der gewöhnliche Aufenthaltsort (§ 9 AO) einer natürlichen Person (§ 1 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG).

²⁰ Siehe hierzu z.B. 4.3.1 Koordination und Kooperation.

²¹ In Anlehnung an *OECD* (2016b), S. 35.

²² Vgl. (analog) *Coenenberg et al.* (2016), S. 90.

²³ Vgl. z.B. *Wüstemann* (2017), S. 231; *Wüstemann/Wüstemann* (2018), S. 263–264; *Coenenberg et al.* (2016), S. 72–73, 89–106; *Friedl et al.* (2017), S. 34–62; *Scheffler* (2016), S. 40; *Schreiber* (2017), S. 45–46, 47.

²⁴ Vgl. auch Art. 4 Abs. 1 OECD-MA (2017).

Der Begriff „Gewinnverlagerung“ schließt die internationale Gewinnverlagerung aufgrund von Investitions- und Buchgewinnverlagerungen ein.²⁵ Ebenso versteht sich der Begriff der „Steuerplanung“ als Oberbegriff über die internationale Steuerplanung in der Form von Investitions- oder Buchgewinnverlagerungen.²⁶ Entsprechend können im Rahmen dieser Arbeit „Steuerplanungsspielräume“ im Bereich der internationalen Investitions- oder Buchgewinnverlagerung bestehen.

Die Begriffe „Zinseffekt“ und „Zeiteffekt“ werden synonym verwendet und beziehen sich auf zeitliche Differenzen oder Verschiebungen von Steuerzahlungen und daraus entstehende Effekte aufgrund des Zeitwerts des Geldes.²⁷

Als „(derzeit) geltendes System“ wird das derzeit geltende System zur internationalen Gewinnaufteilung anhand von Verrechnungspreisen unter Anwendung des Trennungsprinzips und des Fremdvergleichsgrundsatzes²⁸ verstanden. Dabei orientiert sich die Arbeit grundsätzlich an den derzeit geltenden Verrechnungspreisgrundsätzen und -regeln der OECD.²⁹ Der Begriff „(derzeit) geltende Regeln“ bezieht sich auf die Regeln (zur Bestimmung der Bemessungsgrundlagen) nach dem derzeit geltenden System. Mit „Steuern nach geltenden Regeln“ sind entsprechend die Steuerzahlungen auf die nach geltenden Regeln bestimmten Bemessungsgrundlagen gemeint.

Die Begriffe „(die) Richtlinien“, „OECD-Verrechnungspreisleitlinien“ oder „OECD-Leitlinien“ beziehen sich innerhalb dieser Arbeit kurz auf die OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen 2017³⁰.

„OECD-Verrechnungspreisgrundsätze“ oder „OECD-Grundsätze“ meinen grundsätzlich die Verrechnungspreissetzung und -dokumentation nach den Grundsätzen der OECD-Verrechnungspreisleitlinien.

Unter der „traditionellen Form der Anrechnungsmethode“ wird die bisher diskutierte und vorgenommene (in-)direkte Anrechnungsmethode im (Wohn-)Sitzstaat des Investors bzw. der Muttergesellschaft³¹ verstanden.

²⁵ Etwa in Anlehnung an *Schreiber* (2017), S. 609–610, 919.

²⁶ Etwa in Anlehnung an *Schreiber* (2013a), S. 35.

²⁷ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 60, 318, 406, 697, 887; *Schanz/Schanz* (2011), S. 108–109.

²⁸ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 573–575, 577–585.

²⁹ Vgl. *OECD* (2017a).

³⁰ Vgl. *OECD* (2017a), (2018a).

³¹ Siehe hierzu 3.3.1 Ausgestaltungsmöglichkeiten und die entsprechenden Nachweise.

Der im Rahmen dieser Arbeit diskutierte (Reform-)Vorschlag zur Gewinnaufteilung im multinationalen Unternehmen soll kurz mit „Mechanismus“ bezeichnet werden. Die Begriffe „Mechanismus“ und „PSM-Mechanismus“ werden synonym verwendet.

Die Begriffe „bestimmungslandbasiert“, „bestimmungslandorientiert“ und „verkaufsländbasiert“ werden synonym verwendet.

Eine „bestimmungslandbasierte/ bestimmungslandorientierte/ verkaufsländbasierte Besteuerung“ meint eine Besteuerung (auch) im Bestimmungsland. Eine „rein bestimmungslandbasierte/ bestimmungslandorientierte/ verkaufsländbasierte Besteuerung“ meint eine alleinige, d.h. ausschließliche Besteuerung im Bestimmungsland.

Die Begriffe „Verkaufsstaat“, „Verkaufsland“ sowie „Bestimmungsland“ werden im Rahmen dieser Arbeit synonym verwendet und beziehen sich für den Kontext des Mechanismus auf den steuerlichen Ansässigkeits- oder Belegenheitsstaat einer Verkaufseinheit. Er entspricht grundsätzlich dem Ort, an dem Kunden (Unternehmenskunden oder private Kunden), welche Leistungen eines betrachteten MNU beziehen, ansässig sind (z.B. durch den Wohnort, den Sitz oder die Geschäftsleitung).³²

Im Kontext des Mechanismus sind die „Anrechnungsstaaten“ die Verkaufsstaaten.

Als „Produktions-/ Nicht-Verkaufs-/ Quellenstaaten“ werden jene Staaten bezeichnet, in denen Investitionen (z.B. in Forschung und Entwicklung oder Produktion) von MNU stattfinden. Im Rahmen der Arbeit sind „Produktionsstaaten“ entsprechend solche Staaten, in denen Produktionseinheiten ansässig oder belegen sind. Sofern in dem allgemeinen Kontext der Anrechnungsmethode (Anrechnungsstaat ist der Wohnsitzstaat) oder des geltenden Systems von „Quellenstaaten“ die Rede ist, sind die allgemein als Quellenstaaten bezeichneten Staaten³³ gemeint.

Als „Gewinnverlagerungseinheit“ bzw. „Gewinnverlagerungsstaat/ Verlagerungsstaat“ wird eine Einheit bzw. ein Staat bezeichnet, in die bzw. in den Gewinne verlagert werden.

Als „Produktionsgesellschaften/ -einheiten“ werden jene, dem multinationalen Unternehmen zugehörige Gesellschaften oder Betriebsstätten bezeichnet, die keine Verkaufseinheiten sind.

³² Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland; 2 Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung.

³³ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 446, 461–465, 710–711, 714; *Jacobs et al.* (2016), S. 227; *Homburg* (2015), S. 311; Art. 4 Abs. 1 OECD-MA (2017).

Als „Verkaufsgesellschaften/ -einheiten“ werden jene, dem multinationalen Unternehmen zugehörige Gesellschaften oder Betriebsstätten bezeichnet, die in einem Bestimmungsland (Verkaufsstaat) ansässig oder belegen sind oder, im Falle von Betriebsstätten, für Zwecke der bestimmungslandbasierten Gewinnallokation dort entstehen, und denen der Verkauf an Kunden des Unternehmens nach dem Bestimmungslandprinzip steuerlich zuzurechnen ist.³⁴

„Hybride Einheiten“ sollen im Rahmen dieser Arbeit solche Einheiten sein, die sowohl Verkaufs- als auch Produktionseinheiten sind, d.h., dass diese Einheiten bezüglich einzelner Tätigkeiten als Produktionseinheiten und bezüglich anderer Tätigkeiten als Verkaufseinheiten zu qualifizieren sind. Hybride Einheiten müssten im Rahmen des Mechanismus entsprechend ihrer Tätigkeiten getrennt als Produktions- und Verkaufseinheiten behandelt werden.

„Produktionssteuersatz“ oder „Quellensteuersatz“ bzw. „Verkaufssteuersatz“ meint vereinfachend den statuarischen Körperschaftsteuersatz, der im Rahmen des Mechanismus für eine in einem Land ansässige Produktions- bzw. Verkaufseinheit anwendbar ist, d.h. den statuarischen Körperschaftsteuersatz in einem Produktions- oder Quellen- bzw. Verkaufsstaat. Die Begriffe „Produktionssteuersatz“, „Produktionsstaatsteuersatz“ und „Produktionsstaatensteuersatz“ bzw. „Verkaufssteuersatz“, „Verkaufsstaatsteuersatz“ und „Verkaufsstaatensteuersatz“ werden grundsätzlich synonym verwendet.

„Produktionssteuer“ meint kurz die in einem Produktionsstaat auf einen Teil des aufzuteilenden Gewinns erhobene Körperschaftsteuer. „Produktionssteuer“, „Produktionsstaatsteuer“ und „Produktionsstaatensteuer“ werden synonym verwendet. Mit „Verkaufssteuer“, „Verkaufsstaatsteuer“ oder „Verkaufsstaatensteuer“ werden die Steuern im Verkaufsstaat im Rahmen des Mechanismus gemeint. Im Kontext der Besteuerung nach dem Mechanismus werden die Begriffe „Produktionssteuern“ und „Quellensteuern“ synonym verwendet.

Der Begriff „PS-Bemessungsgrundlage“ bezieht sich auf die in der Regel einem Produktionsstaat zugeteilte und/ oder die durch diesen Staat besteuerte Bemessungsgrundlage. Der Begriff „Produktionsstaaten-Bemessungsgrundlage“ (kurz: „PSen-Bemessungsgrundlage“) bezieht sich auf die (insgesamt) in den Produktionsstaaten besteuerte/ den Produktionsstaaten zugeteilte Bemessungsgrundlage. Gleichzeitig kann der Begriff als Oberbegriff für die einem Produktionsstaat, mehreren Produktionsstaaten, allen Produktionsstaaten oder insgesamt den Produktionsstaaten zugeteilte(n) und/ oder die durch diesen Staat bzw. diese Staaten besteuerte(n) Be-

³⁴ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland. Siehe zu einer Definition von Produktions- und Verkaufseinheiten auch 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus.

messungsgrundlage(n) dienen. Der Begriff „PS-Gewinnzuteilungsfaktor“ oder „Produktionsstaaten-Gewinnzuteilungsfaktor“ bezieht sich auf den Gewinnzuteilungsfaktor (α_j) zu einem Produktionsstaat bzw. einer Produktionseinheit.

Im Rahmen der Analysen zur Anrechnungsmethode (3.3) ist mit dem „(Mindest-)Steueraufkommen“ eines Staates grundsätzlich die (geforderte Mindest-)Steuerzahlung einer MNU-Einheit bezogen auf einen Split in diesem Staat gemeint. Die „Mindeststeuer“ eines Staates meint die geforderte Mindeststeuerzahlung einer MNU-Einheit bezogen auf einen Split in diesem Staat.

„Doppelbesteuerung“ meint im Rahmen des Mechanismus, wenn in den Produktionsstaaten im Rahmen eines Split mehr als der aufzuteilende Gewinn P der Besteuerung unterworfen wird ($\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$).

Mit „(endgültig) traditionell besterter Bereich (innerhalb eines MNU)“ wird der Bereich innerhalb eines MNU bezeichnet, der nach derzeit geltenden Verrechnungspreisgrundsätzen und -regeln behandelt wird, ohne dass dieser von dem Mechanismus abgedeckt oder überlagert wird.

Der Begriff „Gesamtgewinn“ oder „aufzuteilender Gewinn“ bezieht sich auf den „aufzuteilenden Gesamtgewinn“ im Rahmen eines Split in Abhängigkeit der jeweiligen Implementierungsform oder Methode. Dies ist der Gewinn, der im Rahmen eines TPSM- oder PSM-Split aufzuteilen ist.

Im Rahmen dieser Arbeit werden „immaterielles Wirtschaftsgut“ und „Immaterialgut“, kurz: „IP“, synonym verwendet.

Die Begriffe „Marktleistung“, als Oberbegriff für Produkte und Dienstleistungen, sowie „Produkt“ werden vereinfachend synonym verwendet.

Der Begriff „Profit Split (Method)“³⁵ (kurz: „PSM“) bezieht sich im Rahmen dieser Arbeit auf den vorgeschlagenen und untersuchten dreistufigen Mechanismus zur internationalen Gewinnaufteilung,³⁶ unabhängig davon, in welchem System der Besteuerung (innerhalb des Fremdvergleichsgrundsatzes der OECD oder innerhalb der formelhaften Gewinnaufteilung) er implementiert wird. Zur Abgrenzung von der im Rahmen der Verrechnungspreissetzung verwendeten „Transaktionsbezogenen/ Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode“

³⁵ Auch in Anlehnung an *Schreiber* (2018).

³⁶ Siehe hierzu 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus.

wird diese entweder als solche oder als „Transaction-Based Profit Split Method“³⁷ (kurz: „TPSM“) bezeichnet.

Die drei im Rahmen der Arbeit untersuchten „Implementierungsformen“ des Mechanismus sind die „IP-PSM“, die „VC-PSM“ sowie die „MNE-PSM“. Im Rahmen der „IP-PSM“ soll der Mechanismus nur auf IP-involvierende, gesamte Transaktionsketten innerhalb von MNU's angewendet werden; im Rahmen der „VC-PSM“ auf sämtliche, gesamte Transaktionsketten innerhalb von MNU's und im Rahmen der „MNE-PSM“ auf gesamte MNU's als Ganze.

Der Anwendungsbereich des Mechanismus in einem Einzelfall, d.h. faktisch der Konsolidierungskreis,³⁸ wird im Rahmen dieser Arbeit als „Split“ bezeichnet. Der Begriff „Split“ (auch im Genetiv „Split“) dient im Rahmen dieser Arbeit gleichzeitig als Oberbegriff für „TPSM-Split“ und alle PSM-Splits.

„Splitintern“ bedeutet innerhalb eines Split. „Splitübergreifend“ bedeutet über mehrere Splits hinweg.

„Split-Einheiten“ bezeichnen solche MNU-Einheiten, die Teil eines Split sind.

Der Begriff „PSM-Split“ bezieht sich auf einen Kreis von MNU-Einheiten, auf den der im Rahmen dieser Arbeit erörterte Mechanismus anzuwenden ist (Konsolidierungskreis). Der Begriff bezieht sich allgemein auf den Anwendungsbereich des PSM-Mechanismus in einem Einzelfall, u.U. in Abhängigkeit der jeweiligen Implementierungsform.

Der Anwendungsbereich der Transactional Profit Split Methode (TPSM) in einem Einzelfall wird im Rahmen dieser Arbeit als „TPSM-Split“ bezeichnet.

Die Begriffe „IP-Split“, „IP-PSM-Split“, „IP-Produktsplit“, „IP-involvierender PSM-Split“ sowie „Produktsplit“ sollen synonym verwendet werden, und beziehen sich auf eine abgegrenzte IP-involvierende Transaktionskette, auf die der Mechanismus (die IP-PSM) angewendet werden soll. Der Begriff „Produktsplit“ bezieht sich auch allgemein auf eine abgegrenzte Transaktionskette (einen Split) im Rahmen der VC-PSM.

Der Begriff „VC-PSM-Split“ oder „VC-Split“ bezieht sich auf den Anwendungsbereich VC-PSM in einem Einzelfall.

³⁷ Vgl. *OECD* (2017a), S. 117–145, (2018b).

³⁸ Siehe hierzu (analog) 4.5.3.1 Konzeption und die entsprechenden Nachweise.

Der Begriff „PSM-Steuern“ bezieht sich auf die Steuern, die nach dem PSM-Mechanismus in den Verkaufsstaaten zu zahlen sind.

Als „PSM-Implementierungsformen“ oder „PSM-Formen“ werden alle hier diskutierten Implementierungsformen des vorgeschlagenen Mechanismus bezeichnet.

Die Begriffe „Methoden“ oder „Formen“ werden als Oberbegriff für alle PSM-Implementierungsformen sowie die TPSM bezeichnet.

Als „Transaktionsketten“ werden einzelne Ketten von konzerninternen Transaktionen hindurch gesamter MNUs von dem ersten bis zum letzten konzernexternen Marktkontakt bezeichnet.

Als „transaktionskettenbasierte Formen“ oder „transaktionskettenbasierte Implementierungsformen“ werden die IP-PSM, die VC-PSM sowie die TPSM bezeichnet.

Weitere, weniger zentrale oder lokal relevante bzw. sich erschließende Begriffe werden im weiteren Verlauf der Arbeit geklärt.

1.4 Fokus und Eingrenzungen

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit werden vorausgesetzt die Grundlagen zur Gewinnaufteilung anhand von Verrechnungspreisen nach dem Fremdvergleichsgrundsatz³⁹ sowie im Rahmen einer globalen formelhaften Gewinnaufteilung⁴⁰, die Details und Grundlagen der internationalen Besteuerung nach dem geltenden System⁴¹ sowie der internationalen Gewinnverlagerung einschließlich der steuerlichen Restriktionen,⁴² die grundsätzliche Kenntnis des OECD/G20 BEPS-Projekts⁴³ sowie die Grundsätze und Fragestellungen der (grenzüberschreitenden) Gruppenbesteuerung⁴⁴, insbesondere der (steuerlichen) Konsolidierung, wie die Zwischengewinneliminierung. Diese Thematiken werden im Rahmen dieser Arbeit nicht (detailliert) dargestellt und erläutert.

Der Fokus der Implementierung des untersuchten Mechanismus liegt auf dem System der Besteuerung des Gewinns als Bemessungsgrundlage und der Aufteilung des Gewinns nach den

³⁹ Vgl. hierzu z.B., auch bezogen auf den deutschen Rechtsrahmen, *Jacobs et al.* (2016), S. 546–631, 638–825; *Schreiber* (2017), S. 573–608.

⁴⁰ Vgl. hierzu z.B., auch bezogen auf den Reformvorschlag innerhalb der EU, *Jacobs et al.* (2016), S. 229–238, 547, 632–636; *Schreiber* (2013a), S. 117–133, (2017), S. 576–577, 609–617; *OECD* (2017a), S. 26, 39.

⁴¹ Vgl. hierzu z.B. *Schreiber* (2017), S. 443–666; *Jacobs et al.* (2016); *Schreiber* (2013a).

⁴² Vgl. zusätzlich zur Literatur zur internationalen Besteuerung etwa *Grotherr* (2011b).

⁴³ Vgl. hierzu z.B. *OECD* (2019c), (2013a).

⁴⁴ Vgl. hierzu z.B. *Oestreicher et al.* (2008); *Scheuchzer* (1994); *Sauerland* (2007); *Grotherr* (1994); *Schreiber* (2013a), S. 10–11.

OECD-Verrechnungspreisgrundsätzen. Eine (vollständige) mögliche Implementierung innerhalb eines Systems der globalen formelhaften Gewinnaufteilung⁴⁵ oder im Rahmen einer sogenannten Destination-Based Cash Flow Tax (DBCFT)⁴⁶ sollen nicht untersucht werden. Dies würde den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen.

Es soll kein detaillierter Vergleich mit den Vorschlägen vorgenommen werden, an die diese Arbeit anknüpft und mit denen der vorliegende Vorschlag entsprechend verwandt ist.⁴⁷ Es soll etwa nicht im Detail verglichen werden, welche Ähnlichkeiten oder Unterschiede es bezüglich der möglichen Umsetzung oder Implementierung oder im Detail aufkommender Problematiken gibt. Die Arbeit knüpft außerdem an ausgewählte, einschlägige Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung innerhalb von MNU an. Der Versuch, sämtliche Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung multinationaler Unternehmen anzuführen, kann dabei nicht unternommen werden.

Eine unilaterale⁴⁸ oder nur von einigen Staaten koordinierte⁴⁹ Anwendung oder Implementierung des Mechanismus soll nicht betrachtet oder diskutiert werden. Es soll davon ausgegangen werden, dass alle Staaten des betrachteten geographischen Rechtsrahmens (theoretisch optimaler Weise global) den Mechanismus implementieren und entsprechend anwenden.⁵⁰

Der im Rahmen dieser Arbeit vorgeschlagene Mechanismus soll grundsätzlich für eine weltweite und koordinierte Einführung und Anwendung⁵¹ diskutiert werden. Da der vorgeschlagene Mechanismus auf eine möglichst globale Implementierung zielt und die OECD-Verrechnungspreisleitlinien eine länderübergreifende Übereinkunft darstellen,⁵² wird die OECD als mögliche(r) rechtliche(r) und politische(r) Implementierungsebene bzw. Implementierungsumfang betrachtet. Entsprechend wird grundsätzlich die OECD-Ebene als rechtlicher Referenzrahmen insbesondere in Anwendungs- und Implementierungsfragen im Kontext dieser Arbeit in Betracht gezogen werden. Wo bedeutsam, wird auf deutsche Regelungen oder Regelungen auf EU-Ebene Bezug genommen.

⁴⁵ Siehe hierzu kurz 4.1 Globale formelhafte Gewinnaufteilung.

⁴⁶ Vgl. zur DBCFT z.B. *Bond/Devereux* (2002); *Auerbach et al.* (2010); *Schreiber* (2013b); *Devereux/de la Feria* (2014); *Auerbach et al.* (2017).

⁴⁷ Entsprechende Verweise auf diese Vorschläge erfolgen im Verlauf der Arbeit.

⁴⁸ Vgl. analog z.B. *Avi-Yonah* (1995), S. 157; *Auerbach et al.* (2017), S. 38–44, 60–63; *Devereux et al.* (2019), S. 74–81; *Bazlen* (2019).

⁴⁹ Vgl. analog z.B. *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 392–395.

⁵⁰ Vgl. analog z.B. *Devereux/de la Feria* (2014), S. 4.

⁵¹ Vgl. analog z.B. *Schreiber* (2015), S. 106–107.

⁵² Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 15–20, 33; *Blough et al.* (2018), S. 1.

Die Diskussion des Mechanismus konzentriert sich auf den Fall der Koordination und Kooperation zwischen den beteiligten Staaten. Strategisches, nicht kooperatives Verhalten der Staaten im Steuerwettbewerb⁵³ soll generell nicht betrachtet werden,⁵⁴ auch wenn kooperatives und strategisches Verhalten sich nicht zwangsweise gegenseitig ausschließen⁵⁵. Der Fokus der Diskussionen möglicher Anreize liegt auf multinationalen Unternehmen und deren Steuerplanungsspielräumen.

Der vorliegende Vorschlag bezieht sich (primär) auf die zwischenstaatliche Verteilung von Bemessungsgrundlagen bzw. auf die Teilung des Steueraufkommens. Die Steuersätze sollen hiervon grundsätzlich unberührt bleiben bzw. als gegeben betrachtet werden.

Die Besteuerung von Gewinnausschüttungen an die Muttergesellschaft wird ausgeklammert. Diese ist weder Bestandteil des diskutierten Reformvorschlags, noch sollte sie prinzipiell einen Einfluss auf die Entscheidungen über den Ort von Buchgewinnen oder Investitionen nehmen. Die Besteuerung im Rahmen des Mechanismus wird so ausgestaltet, dass sie im Grundsatz keine Buchgewinn- oder Investitionsverlagerungsanreize auslöst. Ist die Steuerlast, die sich nach Anwendung des Mechanismus ergibt, im Konzern definitiv, löst die Ausschüttungsbesteuerung auf Ebene der Muttergesellschaft keine Buchgewinn- oder Investitionsverlagerungsanreize aus. Die Steuerbelastung auf Ebene der Tochtergesellschaften ist bei der international zu meist vorgenommenen Freistellung von Gewinnausschüttungen auf Ebene der Muttergesellschaft⁵⁶ definitiv.⁵⁷ Außerdem ist sie bei der Anwendung der indirekten Anrechnung⁵⁸ bei Überschreiten des Anrechnungshöchstbetrages endgültig, da dann grundsätzlich das Ergebnis der Freistellung erreicht wird⁵⁹. Bei Nichtüberschreiten des Anrechnungshöchstbetrages wird auf das Steuerniveau der Muttergesellschaft hochgeschleust.⁶⁰ Auch in diesem Fall ändert sich die

⁵³ Vgl. hierzu allgemein z.B. *Keen/Konrad* (2013).

⁵⁴ Eine Ausnahme wird in 3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität gemacht.

⁵⁵ Vgl. *Keen* (2018), S. 220–222.

⁵⁶ Vgl. z.B. *Schreiber* (2015), S. 107.

⁵⁷ Vgl. z.B. *Spengel* (2013), S. 41.

⁵⁸ Siehe hierzu 3.3.1 Ausgestaltungsmöglichkeiten.

⁵⁹ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 49.

⁶⁰ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 14; *Schreiber* (2015), S. 107.

Entscheidung der Konzernmuttergesellschaft über den Ort von Investitionen oder Buchgewinnen auf Ebene der Tochtergesellschaften durch die Ausschüttungsbesteuerung grundsätzlich nicht.⁶¹ Die Besteuerung auf Ebene der Anteilseigner des Konzerns wird nicht berücksichtigt.⁶²

Im Bereich der Investitionswirkungen sollen nur Wirkungen auf den Standort von Investitionen betrachtet werden. Mögliche (allgemeine) Wirkungen auf den Investitionsumfang⁶³ werden nicht berücksichtigt.⁶⁴

Im Rahmen der Diskussionen und Analysen zur Investitions- und Buchgewinnverlagerung werden nichtsteuerliche Kosten der Buchgewinn- wie Investitionsverlagerung⁶⁵ nicht berücksichtigt. Ebenso werden Standortfaktoren⁶⁶ bzw. ortsgebundene Renten⁶⁷ im Rahmen der Diskussionen und Analysen von Investitionsentscheidungen grundsätzlich nicht berücksichtigt.⁶⁸ Auch werden mögliche steuerliche Kosten der Investitionsverlagerung, z.B. die Exit-Besteuerung,⁶⁹ sowie der Buchgewinnverlagerung⁷⁰ im Rahmen der Diskussionen und Analysen zur Investitions- und Buchgewinnverlagerung grundsätzlich nicht berücksichtigt.

Es soll nicht auf die Details der möglichen bzw. nötigen rechtlichen Implementierung des Mechanismus, der Implementierungs- und Umsetzungsformen sowie des steuerlichen Anknüpfungspunktes im Bestimmungsland eingegangen werden. Das Zusammenspiel oder u.U. Konflikte mit bisherigem geltendem Recht werden ausgeklammert. Der Fokus liegt auf der Beschreibung der Funktionsweisen des Mechanismus und der Implementierungs- und Umsetzungsformen sowie deren Diskussionen.

Nicht diskutiert werden etwaige potentielle Diskriminierungsproblematiken (etwa aufgrund von EU-Recht oder von DBAs)⁷¹.

⁶¹ Vgl. z.B. *Richman* (1963); *Schreiber* (2015), S. 107. Zwar können hiervon Anreize zur Sitzverlagerung der Muttergesellschaft ausgehen (siehe hierzu 2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität) und die entsprechenden Nachweise). Dies soll aber, insbesondere aufgrund der internationalen Seltenheit der Anwendung der indirekten Anrechnungsmethode auf innerkonzernliche Ausschüttungen (siehe hierzu 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus und die entsprechenden Nachweise), nicht weiter berücksichtigt werden.

⁶² Vgl. zur Ausklammerung der persönlichen Steuern der Anteilseigner bei der Analyse von Investitionsentscheidungen multinationaler Unternehmen z.B. *Spengel* (2013), S. 50; *Spengel* (2003), S. 81–85, (m.w.N.).

⁶³ Vgl. hierzu z.B. *Schreiber* (2015), S. 105–108, (2017), S. 689–690.

⁶⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2017), S. 711.

⁶⁵ Vgl. z.B. *Schreiber* (2013a), S. 52, (2017), S. 500, 767–768; *Jacobs et al.* (2016), S. 888.

⁶⁶ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 468, 920.

⁶⁷ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 469.

⁶⁸ Vgl. analog z.B. *Schreiber* (2017), S. 920; *Auerbach et al.* (2017), S. 23.

⁶⁹ Vgl. hierzu z.B. *Schreiber* (2017), S. 469, 551–555, 947–956; *Schreiber* (2013a), S. 22–24, 76–79.

⁷⁰ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 888; *Schreiber* (2013a), S. 52.

⁷¹ Vgl. zu Diskriminierungsverboten z.B. *Schreiber* (2017), S. 453, 457–461; Art. 24 OECD-MA (2017); Art. 18, 34, 45, 49, 52, 54, 56, 62, 63, 65 AEUV.

Übergangsfragen in der rechtlichen Implementierung⁷² des Mechanismus werden nicht betrachtet.

Optimaler Weise, um Steuerplanungsmöglichkeiten zu vermeiden, sollten von dem Vorschlag prinzipiell alle Rechtsformen (Personenunternehmen, Einzelunternehmen und Kapitalgesellschaften; Tochtergesellschaften und Betriebsstätten)⁷³ und (entsprechend) alle Ertragsteuern der Unternehmen betroffen sein (in Deutschland Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer⁷⁴)⁷⁵. Die vorliegende Arbeit beschränkt sich jedoch auf eine Ausarbeitung und Diskussion für Kapitalgesellschaften sowie deren Tochtergesellschaften und Betriebsstätten als auch für die Körperschaftsteuer.⁷⁶ Eine Ausweitung auf weitere Rechtsformen⁷⁷ sowie auf weitere Steuerarten ist konzeptionell kein großer Schritt; in der rechtlichen Umsetzung wohl eher.⁷⁸

Die Betriebsstätten-Thematik, d.h. die Schaffung eines entsprechenden steuerlichen Anknüpfungspunktes im Bestimmungsland und die entsprechende Behandlung von Betriebsstätten, steht nicht im Zentrum dieser Arbeit. Sie wird insbesondere in Abschnitt 3.1 kurz umrissen. Der Fall, dass rechtlich verkaufende Einheit und Verkaufseinheit nach dem Mechanismus nicht identisch sind,⁷⁹ wird prinzipiell ausgeklammert.

Verluste, sowohl innerhalb gesamter MNUs, innerhalb einzelner Transaktionsketten oder in einzelnen MNU-Einheiten,⁸⁰ werden grundsätzlich nicht betrachtet.

Zeiteffekte der Besteuerung werden grundsätzlich nicht betrachtet.⁸¹ Im Rahmen dieser Arbeit beziehen diese sich insbesondere auf mögliche Zeiteffekte aufgrund der Besteuerungszeitpunkte von Erträgen und korrespondierenden Aufwendungen, auf potentielle Zeiteffekte in Verbindung mit der Anrechnungsmethode⁸² bzw. allgemein auf das mögliche zeitliche Auseinanderfallen der (Steuer-)Zahlungen in den Produktionsstaaten und den Verkaufsstaaten. Prinzipiell wird von mehreren Zeitpunkten bzw. Perioden, zu bzw. in denen (Steuer-)Zahlungen

⁷² Vgl. analog z.B. Haas et al. (2011), S. 76.

⁷³ Vgl. auch analog Oestreicher et al. (2008), S. 319–320; vgl. diskutierend für den Kontext der GKKB Spengel (2008), S. 34.

⁷⁴ Vgl. z.B. Scheffler (2016), S. 31.

⁷⁵ Vgl. zur Fragestellung z.B. Jacobs et al. (2016), S. 231.

⁷⁶ Vgl. analog z.B. Europäische Kommission (2011), Art. 2 i.V.m. Anhang I, II, Art. 4, 55.

⁷⁷ Vgl. für Beteiligungen an steuerlich transparenten Unternehmen z.B. Europäische Kommission (2011), Art. 84.

⁷⁸ Vgl. auch analog Oestreicher et al. (2008), S. 319–320; Spengel (2008), S. 34.

⁷⁹ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

⁸⁰ Vgl. analog z.B. Devereux et al. (2019), S. 41–45; OECD (2018b), S. 12, (2019a), S. 18. Vgl. Schreiber (2018), S. 266–269.

⁸¹ Vgl. hierzu allgemein z.B. Wagner/Dirrigl (1980), S. 23–39; Schneider (1992), S. 193–272.

⁸² Zu Zeiteffekten bei der traditionellen Anwendungsform der Anrechnungsmethode vgl. z.B. Schreiber (2017), S. 932–933; Schanz/Schanz (2011), S. 231. Von einer Diskussion der Übertragbarkeit wird abgesehen.

oder Transaktionen⁸³ stattfinden können, und den damit verbundenen Problematiken abgesehen.

Insbesondere im Rahmen der Beispiele wird von Unterschieden in der Gewinnermittlung zwischen den einzelnen Ländern und von unterschiedlichen Landeswährungen abgesehen.

Im Rahmen dieser Arbeit sollen nur 100-prozentige Beteiligungen an Kapitalgesellschaften betrachtet werden. Das mögliche Vorgehen bei weniger als 100-prozentigen Beteiligungen soll nicht diskutiert werden.⁸⁴

Mögliche Veränderungen der Gruppenstruktur im Verlauf der Zeit und die entsprechende Anwendung des Mechanismus werden nicht berücksichtigt. Mögliche Änderungen von Beteiligungsverhältnissen werden nur angeführt, wo diese mit dem Mechanismus verbunden sind bzw. von diesem ausgelöst werden können.

Der mögliche Informationsfluss bei Anwendung der PSM sowie die Möglichkeiten der Koordination (zentral⁸⁵ oder dezentral) der Besteuerung nach der PSM sowohl innerhalb von MNU als auch zwischen MNUs und Finanzverwaltungen sowie zwischen einzelnen Steuerjurisdiktionen sollen grundsätzlich nicht im Fokus der Arbeit stehen.

Der Fall, dass eine Einheit je nach Tätigkeiten sowohl teilweise Produktions- als auch teilweise Verkaufseinheit (hier sog. hybride Einheit)⁸⁶ bzw. ein Staat je nach Ansässigkeiten entsprechender Einheiten sowohl Produktions- als auch Verkaufsstaat sein kann, soll im Rahmen dieser Arbeit prinzipiell ausgeschlossen werden. Im Rahmen dieser Arbeit sollen MNU-Einheiten entweder vollständig als Produktions- oder aber als Verkaufseinheit zu qualifizieren sein. Entsprechend sollen Staaten entweder Produktions- oder Verkaufsstaaten sein, auch wenn in der Realität offenkundig insbesondere Staaten gleichzeitig Produktions- und Verkaufsstaaten sein können, also sowohl Exporte (Produktionsstaateigenschaft) aus einem als auch Importe (Verkaufsstaateigenschaft) in einen Staat stattfinden.

⁸³ Vgl. analog z.B. Luckhaupt et al. (2012b), S. 111.

⁸⁴ Vgl. zur Problematik bzw. einer Diskussion für den Kontext der GKKB z.B. Agúndez-García (2006), S. 15–17; *Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group* (2006), S. 9; Spengel/Wendt (2007), S. 39–40; Oestreicher et al. (2008), S. 346–347; Schön (2008), S. 69, (m.w.N.); Wendt (2009), S. 179–181. Vgl. für den Kontext ihres Vorschlags Devereux et al. (2019), S. 84.

⁸⁵ Vgl. hierzu allg. für die Verrechnungspreissetzung innerhalb von MNUs z.B. Schreiber (2017), S. 579. Vgl. allgemein z.B. Jacobs et al. (2016), S. 693.

⁸⁶ Vgl. entsprechend z.B. das Beispiel in Devereux et al. (2019), S. 19. Im Rahmen des Mechanismus wäre für hybride Einheiten grundsätzlich eine entsprechende getrennte Behandlung dieser Einheiten je nach Produktions- oder Verkaufstätigkeiten als Produktions- oder Verkaufseinheiten notwendig, worauf nicht eingegangen werden soll.

Mögliche Änderungen in der Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln durch die Unternehmen infolge der Einführung des Mechanismus (Rückwirkungen auf Buchgewinne) und damit verbundene mögliche Auswirkungen auf das Steueraufkommen der involvierten Staaten sollen im Rahmen dieser Arbeit grundsätzlich unberücksichtigt bleiben.

Beschreibungen und Diskussionen des Mechanismus, seiner Umsetzungsmöglichkeiten sowie Implementierungsformen werden aus Gründen der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit grundsätzlich im Indikativ, und nicht im Konjunktiv, formuliert.

Weitere, weniger zentrale oder lokal relevante bzw. sich erschließende Eingrenzungen des Betrachtungsrahmens der Arbeit werden im weiteren Verlauf der Arbeit angebracht.

1.5 Annahmen

Es wird im Rahmen der Arbeit grundsätzlich kooperatives und koordiniertes Verhalten der Staaten angenommen. Im Rahmen dieser Arbeit soll prinzipiell von einer einheitlichen und konsistenten Anwendung der diskutierten Methoden durch alle Beteiligten ausgegangen werden.

Es wird die Annahme getroffen, dass die Entscheidungen über den Ort von Buchgewinnen und Investitionen (im Interesse der Eigentümer⁸⁷ und rational⁸⁸) von der jeweiligen Konzernmuttergesellschaft (bzw. ihren Managern) getroffen werden.⁸⁹ Den Analysen liegt zugrunde, dass MNUs, in Abwesenheit mehrerer Betrachtungsperioden, nach einer Maximierung der Nachsteuer-Zahlungsströme streben.⁹⁰ Grundsätzlich wird die Annahme getroffen, dass die Zahlungsgrößen den (steuerlichen) Gewinngrößen entsprechen, es also keine steuerfreien Einnahmen (Einzahlungen) oder nichtabziehbare Ausgaben (Auszahlungen) gibt. Bei Entfallen von Periodisierungen durch das Ausklammern mehrerer Perioden entspricht der (steuerliche) Gewinn damit prinzipiell dem Netto-Zahlungsüberschuss.⁹¹

Es wird von der Nichtüberwälzung der Steuerlast ausgegangen.⁹²

Grundsätzlich wird im Rahmen dieser Arbeit die Annahme getroffen, dass es innerhalb eines Split pro Staat entweder eine Produktions-, eine Verkaufs- oder eine Gewinnverlagerungseinheit gibt, sodass ein Staat entweder als Produktions-, Verkaufs- oder Gewinnverlagerungsstaat

⁸⁷ Vgl. z.B. *Brealey et al.* (2019), S. 7–8, 10, 12–13.

⁸⁸ Vgl. z.B. *Schneider* (1992), S. 193; *Schreiber* (2017), S. 669.

⁸⁹ Vgl. hierzu z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 693, 885–889; *Schreiber* (2017), S. 579.

⁹⁰ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 669.

⁹¹ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 51–52; *Schanz/Schanz* (2011), S. 81.

⁹² Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 671–672.

zu qualifizieren ist. Grundsätzlich wird die Annahme getroffen, dass es nicht mehrere MNU-Einheiten pro Split in einem Land gibt, sodass die jeweilige Einheit und das jeweilige Land mit dem gleichen Buchstaben notiert werden können. Dies bedeutet, es wird grundsätzlich die Annahme getroffen, dass es pro Verkaufsstaat (Produktionsstaat/ Gewinnverlagerungsstaat) eine Verkaufseinheit (Produktionseinheit/ Gewinnverlagerungseinheit) gibt, sodass generell nicht zwischen Verkaufsstaat (Produktionsstaat/ Gewinnverlagerungsstaat) und -einheit (Produktionseinheit/ Gewinnverlagerungseinheit) unterschieden werden muss. Entsprechend sind mehrere MNU-Einheiten in unterschiedlichen Staaten ansässig.

Die allgemeinen Darstellungen, Analysen und Diskussionen des Mechanismus gehen grundsätzlich von Umsetzungsmöglichkeit a.)⁹³ aus, d.h. bei den Verkaufseinheiten wird prinzipiell keine Steuer nach geltenden Regeln, sondern nur die Steuer nach dem Mechanismus im Rahmen der Verrechnungspreissetzung erhoben.

Allen Produktionsstaaten wird grundsätzlich ein strikt positiver Anteil am gesamten, strikt positiven aufzuteilenden Gewinn zugeordnet ($\alpha_j > 0; \forall j \in J \wedge P > 0$).

Im Rahmen der Arbeit wird grundsätzlich die Annahme getroffen, dass keine Anrechnungsüberhänge vorliegen. Die Konsequenzen von Anrechnungsüberhängen sollen gesondert in 3.3.4 Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen diskutiert werden.

Es wird außerdem die Annahme getroffen, dass Quellenstaaten grundsätzlich ein Interesse haben, Anrechnungsüberhänge zu vermeiden und nicht zu provozieren.

Weitere, weniger zentrale oder lokal relevante bzw. sich erschließende Annahmen werden im weiteren Verlauf der Arbeit angebracht.

⁹³ Siehe hierzu 4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems.

2 Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung

2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität)

Zur Sicherung weltwirtschaftlicher Effizienz (Produktionseffizienz⁹⁴) wird das ökonomische Postulat der Kapitalexportneutralität (KEN) angeführt.⁹⁵ Betrachtet werden sogenannte Greenfield-Investitionen (neue Direktinvestitionen) multinationaler Unternehmen.⁹⁶ Das Konzept der KEN geht von einem festen Kapitalstock, d.h. von einem substitutiven Verhältnis in- und ausländischer Investitionen aus.⁹⁷ Unter Kapitalexportneutralität ist zu verstehen, dass die Entscheidung eines Investors (z.B. eine Konzernmuttergesellschaft oder ein privater Investor) über den Investitionsort⁹⁸ (etwa In- oder Ausland) durch die Besteuerung nicht beeinflusst werden soll. Dadurch soll die international effiziente Verteilung realen Kapitals steuerlich ungestört sein. In Abwesenheit von Steuern würde ein Investor stets an dem Ort investieren, an dem er die höchste Bruttorendite erzielen kann. Dies führt zur Maximierung des weltweiten Einkommens, da eine Umschichtung des eingesetzten Kapitals nicht zu einer höheren Rendite und damit zu einem höheren Gesamtwelteinkommen führt. Pareto-Effizienz ist erreicht. Die Bruttorenditen gleichen sich international an. Dieses global optimale Ergebnis soll aus einer weltweiten Wohlfahrtsperspektive⁹⁹ durch die Besteuerung nicht beeinflusst werden.¹⁰⁰

⁹⁴ Vgl. grundlegend *Diamond/Mirrlees* (1971).

⁹⁵ Vgl. hierzu und zum Folgenden grundlegend *Richman* (1963), S. 5–36; *Musgrave* (1960); *Musgrave* (1969), S. 109–121, 128–130. Vgl. auch *Spengel* (2013), S. 44–55, (m.w.N.); *Homburg* (2015), S. 305–309.

⁹⁶ Kritisch in Bezug auf die Beschränkung auf Direktinvestitionen, da vor allem Portfolioinvestitionen für die Gesamtwohlfahrt entscheidend seien vgl. *Spengel* (2003), S. 234–235, (m.w.N.); *Hufbauer* (1992), S. 60. Auch *Musgrave* sieht eine wohnsitzbasierte Steuer unabhängig von Beteiligungshöhen als Ideal im Sinne der KEN an. Vgl. *Musgrave* (1969), S. 121. Von sogenannten M&A-Investitionen, der daraus resultierenden (internationalen) Verteilung von Eigentumsrechten an Unternehmen und dem damit verbundenen Kriterium internationaler Steuerneutralität, der Anteilseignerneutralität, auch Capital Ownership Neutrality (vgl. hierzu *Desai/Hines* (2003), (2004); *Ruf* (2009); *Becker/Fuest* (2010), (2011a); *Devereux et al.* (2015)), soll im Rahmen dieser Arbeit abgesehen werden.

⁹⁷ Diese Annahme wird gerade bei MNUs angezweifelt, die grundsätzlich freien Zugang zum Kapitalmarkt haben. Im Aggregat, welches für die Steuerpolitik relevant sei, wurde jedoch ein substitutives Verhältnis in- und ausländischer Investitionen nachgewiesen. Vgl. *Becker/Fuest* (2011b); *Feldstein* (1995); *Desai et al.* (2005).

⁹⁸ Entscheidungen über den Umfang unternehmerischer Investitionen und einer damit zusammenhängenden neutralen Einkommensbesteuerung werden hier nicht berücksichtigt. Vgl. *Schreiber* (2017), S. 711; *Spengel* (2003), S. 230; *Musgrave*, S. 212; *Devereux et al.* (2015), S. 92.

⁹⁹ Von national optimaler Steuerpolitik soll abgesehen werden. Vgl. z.B. *Richman* (1963), S. 89–104; *Feldstein/Hartmann* (1979); *Homburg* (2015), S. 295–305, (m.w.N.).

¹⁰⁰ Grundsätzlich gelten diese Argumente für die Annahme effizienter Märkte (siehe oben). Denn wenn ein ohne Steuern effizientes Ergebnis nicht durch Steuern verzerrt werden soll, setzt dies ein eben solches Vorsteuerergebnis und damit einen funktionierenden (effizienten) Markt für den Rahmen der betrachteten Investitionen voraus. Vgl. z.B. *Spengel* (2013), S. 44. Doch selbst, wenn diese Annahme in der Realität nicht unbedingt

Ein weltweit maximiertes Bruttoeinkommen maximiert außerdem, aus fiskalischer Sicht, die globale Steuerbemessungsgrundlage, die unter den Staaten verteilt werden kann. Eine investitionsstandortneutrale Besteuerung kann damit die Konsensfähigkeit einer solchen Besteuerung erhöhen.¹⁰¹ Werden Investitionsstandortentscheidungen nicht durch die Besteuerung beeinflusst, und wissen Investoren dies ex ante, beziehen Investoren die lokale Besteuerung außerdem nicht in ihr Investitionsstandortkalkül mit ein, wodurch entsprechende Informations- und Steuerplanungskosten gespart werden können.¹⁰² Die korrespondierende Ersparnis kann wiederum gesamtwohlfahrtssteigernd eingesetzt werden.¹⁰³

Dass (nicht kapitalexportneutrale) Steuern die Entscheidung multinationaler Unternehmen über den Investitionsstandort beeinflussen, können empirische Studien belegen.¹⁰⁴

Um Kapitalexportneutralität zu erreichen, sollen Investitionen unabhängig vom Ort der Investition aus Sicht eines Investors grundsätzlich steuerlich (effektiv)¹⁰⁵ gleich belastet werden.¹⁰⁶ Denn Investoren entscheiden anhand der Nachsteuerrenditen über den Investitionsort. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sollen sich Investoren jedoch so entscheiden, als maximieren sie die Vorsteuerrendite (Bruttorendite). Werden Investitionserträge effektiv steuerlich gleich belastet, werden die Maximierung der Nettoerrenditen (Gewinnmaximierung) und die Maximierung der Bruttorenditen (Maximierung des Welteinkommens) in Einklang gebracht.¹⁰⁷

erfüllt sein muss, sollte von Steuern als Instrument, um Marktineffizienzen zu heilen, abgesehen werden. Vgl. z.B. *Richman* (1963), S. 30.

¹⁰¹ Vgl. z.B. *Schreiber* (2018), S. 260. Siehe zur Konsensfähigkeit auch 2.3.

¹⁰² Siehe hierzu auch 2.4 Reduzierung der Komplexitätskosten.

¹⁰³ Vgl. die Argumentation für das Vorliegen nationaler Entscheidungsneutralität der Besteuerung *König/Wosnitzer* (2004), S. 32; *Schwinger* (1992), S. 12; *Wagner* (2005), S. 94–97; *Wagner* (2006), S. 19–22, welche im internationalen Kontext analog gelten sollte.

¹⁰⁴ Vgl. z.B. *Heckemeyer/Overesch* (2012), (m.w.N.), die eine Meta-Analyse empirischer Studien durchführen, welche zeigt, dass lokale Steuern internationale Investitionsentscheidungen von Unternehmen beeinflussen. Für internationale Standortentscheidungen ermitteln sie, basierend auf jeweils fünf Schätzungen, dass die Ansiedlungswahrscheinlichkeit in einem Investitionsland bezogen auf die diskrete Standortwahl von Muttergesellschaften um 2,58 % bzw. die Anzahl der Tochtergesellschaften in betrachteten Investitionsländern um 1,87 % sinkt, wenn der lokale Steuersatz um einen Prozentpunkt steigt. Die Meta-Analyse von *Feld/Heckemeyer* (2011), (m.w.N.) ergibt eine auf 45 Primärstudien basierende hoch signifikante gesamte steuerliche Semi-Elastizität von FDI von betragsmäßig 2,55, was eine Reduktion der FDI-Bestände (ausländische Direktinvestitionen) in einem Land um 2,55 % bei einer Erhöhung des relevanten Steuersatzes um einen Prozentpunkt impliziert. *Feld/Heckemeyer* schließen daraus, dass hohe Zielland-Steuern Investitionen in diesem Land abschrecken können. Vgl. außerdem etwa *Devereux/Griffith* (2003); *de Mooij/Ederveen* (2008).

¹⁰⁵ Vgl. *Musgrave* (1969), S. 109. D.h. in Bezug auf Steuersatz und Bemessungsgrundlage. Vgl. z.B. *Homburg* (2015), S. 306; *Spengel* (2013), S. 47.

¹⁰⁶ Von dem Fall der Überwälzung der Steuerlast oder von Standortvorteilen aufgrund von auf Steuerzahlungen beruhenden Staatsausgaben und der entsprechenden kapitalexportneutralen steuerlichen Behandlung (vgl. *Musgrave* (1960), S. 90–91; *Musgrave* (1969), S. 115–117; *Richman* (1963), S. 7–9, 30–33) wird im Rahmen dieser Arbeit abgesehen. Ebenso wird abgesehen von sozialen Kosten oder Nutzen sowie von Risiken und deren Einschätzung aus Investorensicht, jeweils in Zusammenhang mit bestimmten Investitionen und der international effizienten Besteuerung dieser Investitionen. Vgl. *Richman* (1963), S. 6–7, 35–36.

¹⁰⁷ Vgl. auch *Becker/Fuest* (2011b), S. 402.

Grundsätzlich kann dies unter Anwendung des Welteinkommensprinzips im Wohnsitzstaat des Investors entweder unter Ausschluss der Quellenbesteuerung (alleinige Besteuerung des Welteinkommens im Sitzstaat) oder unter Anwendung der Anrechnungsmethode im Wohnsitzstaat in Verbindung mit der Quellenbesteuerung (Besteuerung des Welteinkommens im Sitzstaat unter Vollanrechnung der in den Quellenstaaten erhobenen Steuern auf das bzw. Teile des Welteinkommen/s durch den Sitzstaat) erreicht werden.¹⁰⁸ Eine wohnsitzbasierte Steuer (Residence-Based Taxation) kann entweder auf Ebene der Anteilseigner eines Konzerns als eine Art grenzüberschreitende Teilhabersteuer¹⁰⁹ angewandt werden oder auf Ebene der Konzernobergesellschaft^{110, 111}. Im Kontext großer multinationaler Unternehmen wurde dieses System aus mehrfacher Sicht kritisiert. Einer der Hauptkritikpunkte ist, dass der Sitz der Muttergesellschaft eines MNU in Folge der Besteuerung am Sitz der Konzernmutter verlagert werden kann, eine wohnsitzbasierte Besteuerung demnach nicht steuerplanungsresistent ist.¹¹² Sind mit dem Sitz einer Konzernobergesellschaft Investitionen verbunden, können durch eine steuermotivierte

¹⁰⁸ Vgl. *Richman* (1963), S. 27–29; *Musgrave* (1969), S. 109–111, 121, 128–130; *Homburg* (2015), S. 306–307; *Spengel* (2013), S. 47. Weitere Voraussetzungen für KEN sind neben einem einheitlichen inländischen Steuersatz für sämtliche Investitionen, einheitliche (inländische) Gewinnermittlungsvorschriften, die einheitliche Besteuerung des Welteinkommens im Feststellungszeitpunkt und die vollständige Anrechnung bereits einbehaltener Steuern auf die inländische Steuer. Vgl. z.B. *Spengel* (2013), S. 47, (2003), S. 231–232; *Musgrave* (1969), S. 109–111, 121, 128–130.

Devereux et al. (2015) kommen im Rahmen ihrer modellbasierten Analyse zu dem Schluss, dass die Standardergebnisse optimaler internationaler Besteuerung, d.h. die Anwendung der Vollanrechnungsmethode im Ansässigkeitsstaat des Investors zur Erreichung globaler Optimalität, nur für die oben aufgeführte Annahme eines substitutiven Verhältnisses in- und ausländischer Investitionen (Inlandsinvestitionen werden aufgrund höherer Auslandsinvestitionen reduziert) sowie für den Fall einer Cash Flow Steuer mit voller Abzugsfähigkeit aller Aufwendungen gilt. Für den Fall, dass In- und Auslandsinvestitionen keine Substitute sind (nicht fixer Kapitalstock), ist Optimalität nicht auf die Anrechnungsmethode begrenzt, sondern auch die Freistellung im Ansässigkeitsstaat des Investors führt zu Optimalität (vgl. *Devereux et al.* (2015), S. 89, 96). Im Rahmen der von ihnen modellierten Einkommensteuer, innerhalb derer keinerlei Finanzierungsaufwendungen, aber Abschreibungen abzugsfähig sind, kann es sein, dass weder die Anrechnungs- noch die Freistellungsmethode, sondern, unter bestimmten Annahmen, eine um einen Faktor angepasste Anrechnung zu (zweitbesten) Optimalität führt, die aber in der Praxis nicht umgesetzt wird. Je nach Parameterkonstellation (das Größenverhältnis in- und ausländischer Steuersätze zueinander i.V.m. der Variabilität des Kapitalstocks) ist entweder die Anrechnungs- oder die Freistellungsmethode überlegen (vgl. *Devereux et al.* (2015), S. 92–93, 96). Die veränderten Ergebnisse für die modellierte Einkommensteuer werden durch den im Modell fixierten Kostenabzug (kein Abzug von Finanzierungskosten) getrieben (vgl. *Devereux et al.* (2015), S. 92, 96). Der volle Kostenabzug im Rahmen der Cash Flow Tax ist selbst Teil des Optimierungsergebnisses (vgl. *Devereux et al.* (2015), S. 89). Im Ergebnis gilt damit im Modell die globale Optimalität der Anrechnung im Ansässigkeitsstaat für den Fall einer Cash Flow Steuer (vgl. *Devereux et al.* (2015), S. 96).

Es ist zu beachten, dass eine kapitalexportneutrale internationale Einkommensteuer grundsätzlich keine investitionsneutrale Einkommensteuer erfordert (vgl. *Schreiber* (2017), S. 711, 716), sowie, dass die Einkommenssteuer grundsätzlich das Nettoprinzip berücksichtigt (vgl. *Schreiber* (2017), S. 14), wenn es auch Ausnahmen vom Finanzierungskostenabzug gibt. In Deutschland etwa zu finden in §§ 4h EStG, 8a KStG; 3c Abs. 2 EStG.

¹⁰⁹ Vgl. *Spengel* (2013), S. 48. Zum Konzept der Teilhabersteuer vgl. *Engels/Stützel* (1968).

¹¹⁰ Vgl. zu einem Vorschlag für europäische Konzerne *Schreiber/Führich* (2009), S. 261–264; *Führich* (2009), S. 203–256.

¹¹¹ Vgl. *Auerbach et al.* (2010), S. 879–882.

¹¹² Vgl. z.B. *Musgrave* (1969), S. 111; *Richman* (1963), S. 34; *Auerbach et al.* (2010), S. 882; *Schreiber/Führich* (2009); *Schön* (2009), S. 79–80. Zu empirischen Nachweisen vgl. z.B. *Voget* (2011); *Strauss-Kahn/Vives* (2009); *Desai/Hines* (2002).

Sitzverlagerung die betroffenen Investitionsentscheidungen verzerrt und KEN verletzt werden. Darüber hinaus wurde angebracht, dass beide Formen der wohnsitzbasierten Besteuerung, insbesondere eine grenzüberschreitende Teilhabersteuer, schwer realisierbar bzw. kostenaufwendig sind.¹¹³

Aufgrund der Kritikpunkte an der wohnsitzbasierten Besteuerung wurde die sogenannte bestimmungslandbasierte Besteuerung vorgebracht.¹¹⁴ Eine bestimmungslandbasierte Besteuerung bedeutet grundsätzlich, dass MNU in den Ländern besteuert werden sollen, in die sie Verkäufe an fremde Dritte tätigen, d.h. dort, wo deren Kunden ihren (Wohn-)Sitz haben.¹¹⁵ Aus Sicht multinationaler Unternehmen sind deren Kunden weniger mobil.¹¹⁶ Da MNUs ihre Kunden grundsätzlich nicht verlagern können, löst eine entsprechend ausgestaltete bestimmungslandbasierte Besteuerung grundsätzlich keine Investitionsortverlagerungen oder Ausweichhandlungen vergleichbar einer Sitzverlagerung der Konzernobergesellschaft aus.¹¹⁷ Unterliegen Investitionen unabhängig vom Investitionsort am Ort des Kunden, welcher grundsätzlich nicht durch das MNU beeinflusst werden kann, der gleichen Steuerbelastung, ist Kapitalexportneutralität erfüllt.¹¹⁸ Denn theoretisch führt das Welteinkommensprinzip und nicht ausschließlich das Wohnsitzprinzip zu KEN, was bedeutet, dass im Grunde zur Gewährleistung von KEN

¹¹³ Vgl. z.B. *Musgrave* (1969), S. 111; *Richman* (1963), S. 31; *Auerbach et al.* (2010), S. 879–882; *Spengel* (2013), S. 48, (2003), S. 234; *Becker/Fuest* (2011b), S. 405. Siehe hierzu auch 2.4 Reduzierung der Komplexitätskosten. Ein weiterer Kritikpunkt sind etwa die fiskalischen Folgen eines Vollanrechnungssystems. Vgl. z.B. *Führich* (2009), S. 8. Siehe hierzu auch 3.3 Die Anrechnungsmethode.

¹¹⁴ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2000), S. 1670–1674; *Bond/Devereux* (2002); *Auerbach et al.* (2010), S. 882–890; *Devereux et al.* (2015), S. 96. Es kann die Sicht angenommen werden, dass zu den traditionellen Prinzipien internationaler Einkommensbesteuerung, dem Quellenprinzip (d.h. der Besteuerung im sog. Quellenstaat) und dem Wohnsitzprinzip (d.h. der Besteuerung im Wohnsitzstaat) (vgl. z.B. *Richman* (1963), S. 24, 26; *Musgrave/Musgrave* (1972), S. 66–67), grundsätzlich das im Rahmen der internationalen Umsatzbesteuerung angewandte Bestimmungslandprinzip hinzukommt. Vgl. z.B. *Auerbach et al.* (2010), S. 882–883; *Devereux/de la Feria* (2014).

¹¹⁵ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2000), S. 1670–1672, (2013), (2015); *Luckhaupt et al.* (2012b); *Devereux/de la Feria* (2014); *Schreiber* (2018), S. 260; *de Wilde* (2016), S. 186. Es ist zu beachten, dass die Definition des Bestimmungslandes dabei differieren kann und sich etwa am Ort des endgültigen Konsums (Konsumenten), des direkten Kunden des Unternehmens oder am Ort des Nutzers bestimmter digitaler Dienste orientieren kann. Vgl. z.B. darüber hinaus *Devereux/de la Feria* (2014); *Devereux/Vella* (2018a), S. 555–559; *Auerbach/Devereux* (2018), S. 90; *Grubert* (2015). Gemein ist allerdings eine Orientierung hin zur Absatzmarktseite des Unternehmens. Vgl. z.B. überdies *Avi-Yonah* (1997), S. 549.

¹¹⁶ Vgl. z.B. *Devereux et al.* (2015), S. 96; *Devereux/de la Feria* (2014), S. 2, 3; *Schreiber* (2018), S. 264.

¹¹⁷ Es sei etwa darauf hingewiesen, dass die Definition des Bestimmungslandes nicht an den Ort des Sitzes oder der Geschäftsleitung der einen Verkauf tätigen Einheit eines MNU anknüpfen soll, sondern grundsätzlich an den Sitz oder den Wohnort des Kunden. Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2000), S. 1671; *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 102. Siehe hierzu auch 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

¹¹⁸ Vgl. *Schreiber* (2018), S. 264; *Devereux/Vella* (2018a), S. 552. Es sei darauf hingewiesen, dass zur Erreichung von KEN nach *Musgrave*, Investitionen eines jeden Investors, auch privater Anteilseigner multinationaler Unternehmen, einer einheitlichen Steuerbelastung unabhängig vom Investitionsort unterliegen müssen. Vgl. *Musgrave* (1969), S. 110–111; *Richman* (1963), S. 9; *Spengel* (2013), S. 48. Im Rahmen dieser Arbeit wird nur die Besteuerung multinationaler Konzerne betrachtet. Mit Blick auf die Neutralität bezüglich der internationalen Investitionsstandortentscheidungen großer MNUs sollte dies unschädlich sein. Vgl. z.B. *Spengel* (2013), S. 50; *Spengel* (2003), S. 81–85, (m.w.N.).

jeder Staat, nicht nur der Wohnsitzstaat, das Welteinkommen eines MNU (bzw. Investors) besteuern kann, sofern er dies anhand der Voraussetzungen für KEN, einheitlich tut.¹¹⁹ Nach diesen Grundsätzen kann eine bestimmungslandbasierte Besteuerung KEN gewährleisten.

Eine bestimmungslandbasierte Steuer wurde zunächst im Rahmen einer Cash Flow Steuer¹²⁰ vorgeschlagen bzw. diskutiert (sog. Destination-Based Cash Flow Tax, kurz: DBCFT).¹²¹ Wenn auch der Cash Flow als Bemessungsgrundlage¹²² ökonomische Vorteile bietet,¹²³ ist eine Reform der internationalen Unternehmensbesteuerung in diese Richtung sehr weitreichend.¹²⁴ So liegen auch für die traditionell und aktuell vorgenommene Besteuerung des Gewinns¹²⁵ Vorschläge vor, den Ort der Besteuerung (teilweise) zum Ort des Kunden des Unternehmens zu bewegen,¹²⁶ sowohl für den Rahmen des aktuellen Systems der Gewinnaufteilung nach dem

¹¹⁹ Vgl. *Musgrave* (1969), S. 110; *Homburg* (2015), S. 307.

¹²⁰ Ursprünglich vorgeschlagen von *Brown* (1948).

¹²¹ Vgl. z.B. *McLure* (1992); *Grubert/Newlon* (1997); *Bradford* (2001); *Bond/Devereux* (2002); *Auerbach et al.* (2010), S. 882–890; *Schreiber* (2013b); *Devereux/de la Feria* (2014); *Auerbach et al.* (2017).

¹²² Zur Charakterisierung von Unternehmensbesteuerungssystemen (corporate income tax systems) entlang der Dimensionen des Orts der Besteuerung (Location of tax base) und der Art der Bemessungsgrundlage (Type of income subject to business tax) vgl. *Devereux/Sørensen* (2005), S. 32–33.

¹²³ Eine Cash Flow Tax bietet etwa im nationalen Kontext, insbesondere unter der Voraussetzung eines über die Zeit gleichen und konstanten Steuersatzes, die Eigenschaft der Investitionsneutralität, da effektiv nur ökonomische Renten (d.h. über die Normalverzinsung des Kapitals hinausgehende Renten) der Besteuerung unterliegen und die Normalverzinsung des Kapitals (die am vollkommenen Kapitalmarkt erzielbare Rendite) freigestellt wird. Dadurch werden Rangfolgen verschiedener Investitionsprojekte infolge der Besteuerung nicht verändert. Vgl. z.B. *König/Wosnitza* (2004), S. 156–163; *Schreiber* (2017), S. 697–700. Auch ist, unter bestimmten Voraussetzungen, Finanzierungsneutralität gewährleistet, d.h. Finanzierungsentscheidungen werden durch die Besteuerung nicht beeinflusst. Vgl. z.B. *Devereux/de la Feria* (2014), S. 3; *Schreiber* (2017), S. 704–706.

¹²⁴ Vgl. z.B. *Auerbach et al.* (2010), S. 883; *Homburg* (2015), S. 252–253; *Schreiber* (2018), S. 260.

¹²⁵ Vgl. z.B. §§ 4, 5 EStG; 8 KStG. Grundsätzlich entspricht der Gewinn einem periodisierten Cash Flow, sodass grundsätzlich gilt, dass der Totalgewinn dem Total-Cash Flow gleicht. Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 51–52; *Schanz/Schanz* (2011), S. 81.

¹²⁶ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2000), S. 1670–1674.

Trennungsprinzip unter Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes (Verrechnungspreissetzung)¹²⁷ als auch für den Rahmen eines Systems der formelhaften Aufteilung der Gewinne multinationaler Unternehmen^{128, 129}. An diese Vorschläge knüpft der im Rahmen dieser Arbeit diskutierte Mechanismus¹³⁰ an.

2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung

Die internationale Steuerplanung multinationaler Unternehmen ist nicht auf mögliche Investitionsverlagerungen begrenzt. Sie kann sich im geltenden System auch losgelöst von internationalen Investitionsentscheidungen auf reine Buchgewinnverlagerungen beziehen, welche durch unternehmensinterne Transaktionen erreicht werden.¹³¹ Als Hauptkanäle sind konzerninterne Verrechnungspreisgestaltungen, einschließlich der Lokalisierung wertvoller, firmenspezifischer Immaterialgüter an Niedrigsteuerstandorten,¹³² sowie die konzerninterne Vergabe von Fremdkapital zu nennen.¹³³ Gemein ist diesen Strategien, dass Gewinne aus Konzerneinheiten an Hochsteuerstandorten durch konzerninterne Zahlungen basierend auf zivilrechtlichen Verträgen in Konzerneinheiten an Niedrigsteuerstandorten verlagert und dort versteuert werden.¹³⁴ Empirische Studien können belegen, dass multinationale Konzerne von den Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung Gebrauch machen.¹³⁵

¹²⁷ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (1997), S. 545–550; *Durst* (2007), insbes. S. 1049–1050; *Avi-Yonah* (2010), (2013); *Luckhaupt et al.* (2012b); *Luckhaupt* (2013); *Schreiber* (2015); *Greil* (2017); *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 102; *Devereux/Vella* (2018b), S. 405; *Schreiber* (2018); *Devereux et al.* (2019).

¹²⁸ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2012 (1993)), (1995); *Avi-Yonah et al.* (2009); *Avi-Yonah* (2015), (2016). Für einen Vorschlag zur formelhaften Aufteilung ökonomischer Renten nach dem Bestimmungslandprinzip vgl. *de Wilde* (2017), (2016).

¹²⁹ Es sei darauf hingewiesen, dass im Rahmen einer bestimmungslandbasierten Gewinnbesteuerung grundsätzlich die gesamten Nettogewinne dem Bestimmungsland zugeteilt werden sollen, während bei einer DBCFT die Kosten im Ursprungsland abgezogen werden, d.h. in dem Land, in dem sie anfallen. Vgl. z.B. *Auerbach et al.* (2017), S. 14. Nachteilige Investitionseffekte aufgrund des steuerlichen Kostenabzugs am Investitionsstandort sollen durch ausgleichende Preis- oder Währungseffekte verhindert werden. Vgl. z.B. *Auerbach et al.* (2017), S. 22–26.

¹³⁰ Vgl. für den Kontext immaterieller Wirtschaftsgüter *Schreiber/Fell* (2016), (2017). Vgl. für Ausdehnungen im Rahmen der Verrechnungspreissetzung sowie für eine Umsetzung innerhalb einer globalen formelhaften Gewinnaufteilung *Fell* (2017). Vgl. zu Weiterentwicklungen im Verrechnungspreiskontext außerdem *Schreiber* (2018).

¹³¹ Vgl. *Schreiber* (2013a), S. 35.

¹³² Zu empirischen Untersuchungen vgl. *Dischinger/Riedel* (2011); *Karkinsky/Riedel* (2012).

¹³³ Vgl. *Schreiber* (2013a), S. 35; *Auerbach et al.* (2017), S. 27.

¹³⁴ Vgl. *Schreiber* (2013a), S. 35.

¹³⁵ Für Überblicke vgl. *Dharmapala* (2014), (m.w.N.); *Overesch* (2016), (m.w.N.). Für eine Meta-Regression basierend auf 27 Primärstudien zur Buchgewinnverlagerung vgl. *Heckemeyer/Overesch* (2017), (m.w.N.). Konsensschätzergebnis ist eine steuerliche Semi-Elastizität von in Tochtergesellschaften berichteten Vorsteuergewinnen von ca. 0,8 im Betrag, d.h. die Vorsteuergewinne reagieren um etwa 0,8 % bei einer Steuersatzdifferentialänderung von einem Prozentpunkt. Basierend auf stilisierten Berechnungen tendieren die Autoren dazu, die Verrechnungspreissetzung und die Lizenzierung, d.h. die ersten beiden im Text genannten Kanäle, als dominante Gewinnverlagerungskanäle zu identifizieren.

Die OECD, unterstützt und beauftragt durch die G20,¹³⁶ hat es sich im Rahmen ihres Base Erosion and Profit Shifting (kurz BEPS) -Projekts zum Ziel gesetzt, die reine Buchgewinnverlagerung, verstanden als die Verlagerung von Gewinnen, ohne eine entsprechende Verlagerung ökonomischer Aktivität,¹³⁷ zu bekämpfen.¹³⁸ Aus ökonomischer Sicht ist jedoch gerade die Verlagerung ökonomischer Aktivität (Investitionen) als Form der Steuerplanung schädlich (siehe oben, 2.1). Die mit der Buchgewinnverlagerung verbundenen Steuerplanungskosten (etwa Beratungskosten) der Unternehmen¹³⁹ stellen, ebenso wie die Kontrollkosten der Fiskal,¹⁴⁰ gesamtwirtschaftlich betrachtet, zwar grundsätzlich eine zu vermeidende Zusatzlast der Besteuerung dar.¹⁴¹ Doch können Restriktionen der Buchgewinnverlagerung Investitionseffekte auslösen,¹⁴² inklusive der damit verbundenen Steuerplanungskosten. Denn scheidet Buchgewinnverlagerung als Möglichkeit aus, die effektive Steuerbelastung einer Investition an einem Standort zu reduzieren, besteht die Gefahr, dass die Investition letztlich unter Einbezug der lokalen Steuerbelastung nicht mehr rentabel sein kann und daher an einem anderen Standort, der eine niedrigere effektive Steuerbelastung, auch durch die Möglichkeit der Buchgewinnverlagerung,¹⁴³ anbietet, getätigt, oder der Umfang unternehmerischer Investitionen an einem

¹³⁶ Vgl. *G20 Leaders* (2013), S. 12–13; *OECD* (2013a), S. 11.

¹³⁷ Vgl. *OECD* (2015c), S. 82–83. Es ist zu beachten, dass die von der OECD erwünschte wertschöpfungsorientierte Zuordnung von Gewinnen innerhalb von MNU (vgl. *OECD* (2013a), S. 20) zu einzelnen, diese Gewinne generierenden ökonomischen Aktivitäten konzeptionell unklar ist. Vgl. *Devereux/Vella* (2014), S. 468. Vgl. grundlegend zur konzeptionellen Schwierigkeit des Quellenprinzips, allgemein *Ault/Bradford* (1990), S. 30–31, sowie bei integrierten MNU *Richman* (1963), S. 26.

¹³⁸ Vgl. *OECD* (2013a).

¹³⁹ Vgl. z.B. *Keen* (2018), S. 222; *Jacobs et al.* (2016), S. 887–888; *Schreiber* (2013a), S. 52.

¹⁴⁰ Vgl. z.B. *Vögele/Vögele* (2015a), S. 454–458.

¹⁴¹ Siehe hierzu 2.4 Reduzierung der Komplexitätskosten.

¹⁴² Empirisch konnte festgestellt werden, dass Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung (für F&E-intensive Unternehmen) den negativen Investitionsanreiz hoher Steuersätze verringern können. Vgl. *Grubert* (2003). Im Umkehrschluss könnte dies bedeuten, dass Begrenzungen der Buchgewinnverlagerung Investitionen in Ländern mit hohen Steuersätzen abschrecken könnten. Vgl. auch *Overesch* (2009). Entsprechend deuten Untersuchungen darauf hin, dass MNU Investitionen international verlagern, wenn Länder einseitig (strengere) Verrechnungspreisregeln einführen. Vgl. *de Mooij/Liu* (2018). Signifikante nachteilige Investitionseffekte konnten außerdem für unilaterale (strengere) Begrenzungen der Fremdfinanzierung als Buchgewinnverlagerungsmöglichkeit in Zielländern mit vergleichsweise hohen Steuersätzen festgestellt werden. Vgl. *Buettner et al.* (2018).

¹⁴³ Das modellbasierte Maß der Effective Average Tax Rate (EATR) enthält Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung durch die Implementierung von verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten und deren steuerlichen Folgen. Vgl. *Devereux/Griffith* (1999). *Evers/Spengel* (2014); *Evers* (2015), S. 123–150 erweitern das EATR-Maß um IP-basierte Steuerplanung (siehe oben; für eine ausführliche Definition und Darstellung vgl. *Evers* (2015), S. 37–48, (m.w.N.)). EATRs sind grundsätzlich für die Investitionsstandortwahl bei profitablen Investitionen relevant (siehe hierzu FN 144).

Standort reduziert wird.¹⁴⁴ Dadurch läuft ein (Hochsteuer-)Investitionsstandort nicht nur Gefahr, Steueraufkommen durch Buchgewinnverlagerung zu verlieren,¹⁴⁵ sondern auch Investitionen sowie die damit verbundenen Arbeitsplätze¹⁴⁶ und Steuereinnahmen¹⁴⁷. Dies setzt Hochsteuerinvestitionsstandorte grundsätzlich unter Druck, ihre lokale Steuerbelastung zu senken, aufgrund von Diskriminierungsverboten möglicherweise auch für nationale Unternehmen, was zu noch größeren Steueraufkommensverlusten als unter der Möglichkeit der Buchgewinnverlagerung führen kann.¹⁴⁸ Staaten stehen damit letztlich in Gefahr, Steueraufkommen und/ oder Investitionen zu verlieren.

Im Rahmen einer grundsätzlich kapitalexportneutralen bestimmungslandbasierten Besteuerung kann die Steuerbelastung prinzipiell nicht durch Buchgewinnverlagerung beeinflusst werden. Die Ratio ist analog derjenigen der Investitionsstandortneutralität: Aus Sicht der MNU sind deren Kunden grundsätzlich immobil. Hängt der Ort der Besteuerung des Gewinns¹⁴⁹ des MNU vom Ort des Kunden (fremden Dritten) ab, welcher grundsätzlich nicht durch das MNU beeinflusst werden kann, und nicht etwa vom Ort, an dem Eigentumsrechte an IP lokalisiert sind oder konzerninterne Darlehensforderungen gehalten werden, kann die Steuerbelastung des MNU nicht durch die klassischen Buchgewinnverlagerungskanäle (siehe oben) durch das MNU beeinflusst werden.¹⁵⁰ Dadurch, dass diese Art der Buchgewinnverlagerung nicht möglich ist, werden die damit verbundenen Steuerplanungskosten vermieden. Als „Heilmittel“ für mögliche verzerrte Investitionsstandortentscheidungen, die damit verbundenen gesamtwirtschaftlichen Kosten sowie für möglichen Steuerwettbewerbsdruck und Steueraufkommensverluste (siehe

¹⁴⁴ Vgl. *Devereux/Vella* (2014), S. 468; *Schreiber* (2015), S. 105–108; *Schreiber/Voget* (2017), S. 157; *Keen* (2018), S. 223; *Schreiber et al.* (2018), S. 242. Mit Investitionsverlagerungen wäre bei ortsspezifischen Renten, wie aus der Ausnutzung natürlicher Ressourcen, grundsätzlich nicht zu rechnen. Vgl. *Auerbach et al.* (2017), S. 23, 35–36; *Schreiber* (2015), S. 105. Entscheidend für diskrete Investitionsstandortentscheidungen bei profitablen Investitionsalternativen sollten effektive Durchschnittssteuersätze (Effective Average Tax Rates; vgl. *Devereux/Griffith* (1999), (1998), (2003); *Schreiber et al.* (2002); *Spengel* (2003), S. 59–190) sein. Für marginale Entscheidungen betreffend den Investitionsumfang an einem gegebenen Investitionsstandort sollten effektive marginale Steuersätze (Effective Marginal Tax Rates, kurz: EMTRs; vgl. *King/Fullerton* (1984), S. 7–30) entscheidend sein und für die Entscheidung betreffend den Ort von Buchgewinnen grundsätzlich statuarische Steuersätze. Vgl. z.B. *Auerbach et al.* (2010), S. 853–855; *Devereux/Griffith* (1998), (1999); *Schreiber et al.* (2002), S. 4.

¹⁴⁵ Vgl. *Hong/Smart* (2010).

¹⁴⁶ Vgl. *Buettner et al.* (2018).

¹⁴⁷ Auch aus anderen Steuerarten als der Körperschaftsteuer, wie in Deutschland die Gewerbesteuer oder die Einkommensteuer (Lohnsteuer) der mit Investitionen verbundenen Mitarbeiter.

¹⁴⁸ Vgl. *Keen* (2001); *Schreiber/Voget* (2017), S. 157. Vgl. im Umkehrschluss auch *Hong/Smart* (2010).

¹⁴⁹ Im Rahmen einer DBCFT des Brutto-Cash Flows, d.h. der Verkaufserlöse, abzüglich der lokalen Aufwendungen. Vgl. z.B. *Auerbach et al.* (2017), S. 14. Im Rahmen einer bestimmungslandbasierten Gewinnbesteuerung unter Anwendung des Trennungsprinzips werden Verrechnungspreise etwa standardisiert derart festgesetzt, dass in den einzelnen Tochtergesellschaften gerade die primären Kosten gedeckt werden und der Gesamtgewinn des MNU als Folge der Verrechnungspreissetzung in Höhe der primären Kosten am Verkaufsort entsteht. Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108–109, 111–113.

¹⁵⁰ Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 109; *Avi-Yonah et al.* (2009), S. 511; *Devereux/Vella* (2018a), S. 555. Für den Fall einer universell eingeführten DBCFT vgl. *Auerbach et al.* (2017), S. 26–30.

oben) wird die Buchgewinnverlagerung im Rahmen der kapitalexportneutralen bestimmungslandbasierten Besteuerung nicht benötigt. Die Schließung der Buchgewinnverlagerungskanäle durch eine bestimmungslandbasierte Besteuerung ist damit ökonomisch unschädlich und gar vorteilhaft. Mit beiden Formen der Steuerplanung (Investitionsverlagerung, Buchgewinnverlagerung) verbundene Steuerplanungskosten sowie Effizienzverluste aufgrund verzerrter Investitionsstandortentscheidungen werden grundsätzlich vermieden. Hochsteuerinvestitionsstandorte stehen prinzipiell nicht in Gefahr, Gewinne und/ oder Investitionen durch Steuerwettbewerb zu verlieren.

Im Rahmen einer bestimmungslandbasierten Besteuerung bliebe MNU, abgesehen von Steuerplanungsmöglichkeiten bezüglich des Orts des Kunden,¹⁵¹ die Möglichkeit, die Verkäufe an einem Ort mit hohen Steuersätzen zu reduzieren und an Orten mit niedrigen Steuersätzen zu erhöhen. Allerdings ist es aus Sicht eines MNU grundsätzlich optimal, auch an einem Hochsteuerstandort so viel wie möglich zu verkaufen,¹⁵² da dies bei einer Steuerbelastung unter 100 % den Netto-Zahlungsstrom des MNU erhöht. Damit wirkt eine bestimmungslandbasierte Steuer vergleichbar einer Zielgrößensteuer¹⁵³ und verändert die Entscheidung des MNU, an einem bestimmten Ort zu verkaufen, grundsätzlich nicht.

Entscheidet der aus Unternehmenssicht grundsätzlich immobile Ort des Kunden über die Steuerbelastung eines MNU, wird außerdem der bei Besteuerung nach dem Quellenprinzip bestehende Steuerwettbewerb zwischen Staaten zur Anlockung von Gewinnen und/ oder Investitionen durch eine niedrige Steuerbelastung¹⁵⁴ grundsätzlich ausgehebelt (siehe oben).¹⁵⁵ Stattdessen kommen reale Standortfaktoren zum Tragen,¹⁵⁶ was im zwischenstaatlichen Wettbewerb

¹⁵¹ Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 109; *Avi-Yonah* (2013), o.S., (2015), S. 12–46; *Grubert* (2015), S. 54–58. Diese sollen im Rahmen dieser Arbeit nicht detailliert betrachtet und diskutiert werden.

¹⁵² Vgl. *Avi-Yonah et al.* (2009), S. 509; *de Wilde* (2016), S. 186; anders etwa *Grubert* (2015), S. 56.

¹⁵³ Vgl. zu einer Zielgrößensteuer z.B. *Schneider* (1992), S. 206–208.

¹⁵⁴ Die Möglichkeit der Buchgewinn- und Investitionsverlagerungen und damit verbundener Steuerwettbewerb um Bemessungsgrundlagen und/ oder Investitionen multinationaler Unternehmen sind grundsätzlich ein Merkmal der Besteuerung nach dem sogenannten Quellenprinzip, d.h. der Besteuerung in dem Staat, in dem die Quelle eines bestimmten Einkommensstroms als belegen angesehen bzw. per Konvention festgelegt wird (vgl. *Schreiber* (2017), S. 445–446). Vgl. z.B. *Richman* (1963), S. 26, 30–31; *Homburg* (2015), S. 312; *Schreiber* (2019), S. 229. Sofern der Wohnsitzstaat aus MNU-Sicht mobil ist (siehe 2.1), besteht auch unter Anwendung des Wohnsitzprinzips Steuerwettbewerb. Vgl. etwa *Devereux/Vella* (2018a), S. 556; *Homburg* (2015), S. 314–315.

¹⁵⁵ Vgl. *Devereux/Vella* (2018a), S. 552; *Schreiber* (2019), S. 237.

¹⁵⁶ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2000), S. 1674; *Schreiber* (2015), S. 120; *Schreiber* (2018), S. 270.

um Investitionen mittel- oder langfristig¹⁵⁷ zur globalen Verbesserung dieser Faktoren führen könnte.¹⁵⁸

2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit

Innerhalb dieser Arbeit soll eine Kooperationslösung für die Aufteilung der Gewinne multinationaler Unternehmen diskutiert werden.¹⁵⁹ Eine Kooperationslösung benötigt einen gewissen Konsens der an der Kooperation beteiligten Staaten, sodass diese zustande kommen kann.¹⁶⁰ Damit ein Vorschlag zur internationalen Gewinnaufteilung multinationaler Unternehmen konsenswahrscheinlicher ist, sollten zum einen die an einer Kooperation beteiligten Staaten nicht zu viel ihrer Steuerautonomie (Steuersouveränität) im Rahmen der Kooperation abtreten müssen,¹⁶¹ sodass sie in Bezug auf ihre (nationale) Steuerpolitik möglichst frei und flexibel bleiben¹⁶² (Prinzip der Subsidiarität),¹⁶³ ebenso wie in Bezug auf die internationale Steueraufkommensverteilung.¹⁶⁴ Staaten sind grundsätzlich insoweit bereit, steuerliche Souveränität aufzugeben, wie sie erwarten, von steuerlichen Kooperationen und Einigungen, die deren Souveränität einschränken, zu profitieren.¹⁶⁵ Zum anderen sollte eine Übereinkunft über die internationale Gewinnaufteilung multinationaler Unternehmen in einer Steueraufkommensverteilung resultieren, die von den beteiligten Staaten als gegenseitig fair wahrgenommen wird (zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit, auch inter-nation oder interjurisdictional equity, hier kurz: INE).¹⁶⁶ Die beiden Aspekte können dabei miteinander verbunden sein, d.h. eine zu gewissem Maße flexible Vereinbarung über die internationale Steueraufkommensverteilung in Bezug auf

¹⁵⁷ Reale Standortfaktoren können durch Staaten schwerer, d.h. nur langfristig, oder u.U. gar nicht beeinflusst werden. Vgl. *Schreiber* (2017), S. 468.

¹⁵⁸ Unterschiedliche Präferenzen der Staaten bezüglich der Möglichkeit der Gewinnverlagerung und des damit verbundenen Steuerwettbewerbs (vgl. z.B. *Schreiber* (2018), S. 270; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 394–395) sollen im Rahmen dieser Arbeit nicht betrachtet und in die Analyse miteinbezogen werden.

¹⁵⁹ Wirkungen bezüglich der langfristigen Stabilität des im Rahmen dieser Arbeit diskutierten Vorschlags im Falle nicht kooperativen staatlichen Verhaltens sollen nicht in die Betrachtung der Arbeit miteinbezogen werden. Sie werden knapp in 3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität diskutiert. Den Diskussionen im Rahmen dieser Arbeit liegt damit stets kooperatives staatliches Verhalten zugrunde.

¹⁶⁰ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 16, 38, 40–41; *Schreiber* (2018), S. 261; *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 367; *Greil* (2017), S. 171. Innerhalb der EU müssen Beschlüsse im Steuerbereich etwa einstimmig unter den Mitgliedstaaten beschlossen werden (Art. 113, 115 AEUV).

¹⁶¹ Vgl. z.B. *G20 Leaders* (2013), S. 12–13; *Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion* (2015), S. 3; *Schön* (2009), S. 86–87; *de Wilde* (2017), S. 59; *Schreiber* (2018), S. 270.

¹⁶² Vgl. z.B. *Mintz* (1999), S. 398, 414.

¹⁶³ Vgl. *Musgrave* (2000), S. 60, 66, 73; *Jacobs et al.* (2016), S. 885.

¹⁶⁴ Vgl. z.B. die ablehnende Haltung der OECD gegenüber einer fixierten Aufteilungsformel im Rahmen einer globalen formelhaften Gewinnaufteilung (vgl. *OECD* (2017a), S. 39–43). Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 99. Siehe auch 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

¹⁶⁵ Vgl. *McLure* (2001), S. 330; *Keen* (2018), S. 221; *Mintz* (1999), S. 398. Im Ergebnis können Kooperationen die steuerliche Souveränität angesichts mobiler Besteuerungsfaktoren und des Steuerwettbewerbs auch erhöhen, statt diese einzuschränken. Vgl. *Mintz* (1999), S. 398; *Musgrave* (2000), S. 73, 76.

¹⁶⁶ Vgl. grundlegend *Richman* (1963), S. 27–30, 35–36; *Musgrave* (1969), S. 130–133, (1974); *Musgrave/Musgrave* (1972); *Musgrave* (1972), (1987), (2000); *Sato/Bird* (1975), S. 421–429.

die Besteuerung (Gewinnaufteilung) multinationaler Unternehmen, die den beteiligten Staaten nicht zu viel ihrer Steuerautonomie entzieht, kann als fair wahrgenommen werden und damit insgesamt konsenswahrscheinlicher sein.¹⁶⁷

Traditionell wurde im Rahmen der INE die Verteilung zwischen einem oder mehreren Quellenstaaten (Staaten, in denen investiert wird), d.h. im Verhältnis der Quellenstaaten untereinander, und einem Ansässigkeitsstaat (Staat, in dem der Investor seinen Wohnsitz, gewöhnlichen Aufenthalt, Sitz oder Hauptsitz der Geschäftsleitung hat), d.h. im Verhältnis Ansässigkeitsstaat zu Quellenstaat, einschließlich, je nach INE-Definition (siehe unten), dem Investor betrachtet.¹⁶⁸ INE kann sich, über die gerechte Verteilung der Besteuerungsbefugnisse und der Anteile am Steueraufkommen (internationale Steueraufkommensverteilung)¹⁶⁹, bezogen auf die Gewinne multinationaler Unternehmen,¹⁷⁰ hinaus, auf die Verteilung nationaler Gewinne oder Verluste aufgrund einer grenzüberschreitenden Investition eines Investors beziehen, d.h. auf die Verteilung des Investitionseinkommens auf die beteiligten Staaten (Quellen- und Wohnsitzstaat), einschließlich des Investors, durch die jeweilige Besteuerung der Staaten. Die bloße Verteilung des Steueraufkommens auf die Staatskassen steht bei dieser Sichtweise nicht im Fokus, sondern die nationale Verteilung des Investitionseinkommens, unabhängig davon, ob der nationale Gewinn oder Verlust, je nach Besteuerung, der Staatskasse oder den Investoren eines Landes zufällt.¹⁷¹ Bei beiden Sichtweisen bestimmt sich die Aufteilung anhand der zwischenstaatlichen Teilung der Bemessungsgrundlagen und der jeweiligen Anwendung der Steuersätze, d.h. anhand der Aufteilung des Steueraufkommens bezogen auf Investitionseinkommen zwischen den Staaten.¹⁷²

¹⁶⁷ Vgl. z.B. die Argumentation der OECD (OECD (2017a), S. 38–40). Vgl. auch Luckhaupt et al. (2012b), S. 101. Vgl. z.B. außerdem Schreiber (2018), S. 265; Luckhaupt et al. (2012b), S. 111.

Vgl. auch die Schwierigkeiten der EU-Mitgliedstaaten in Bezug auf die Einigung auf eine formelhafte Gewinnaufteilung anhand einer festgelegten Formel innerhalb der EU (vgl. Europäische Kommission (2011)), die nunmehr aus diesem Grund schrittweise erfolgen soll. Der erste Einigungsschritt beschränkt sich dabei auf die Vereinheitlichung der Bemessungsgrundlagen (vgl. Europäische Kommission (2016b)). Die wohl noch kritischere Einigung auf die Konsolidierung und formelhafte Gewinnaufteilung soll in einem zweiten Schritt erfolgen (vgl. Europäische Kommission (2016a)). Vgl. z.B. Europäische Kommission, *GD Steuern und Zollunion* (2018); Schreiber (2017), S. 616; Jacobs et al. (2016), S. 241.

Um konsensfähig zu sein, sollte es der im Rahmen dieser Arbeit diskutierte Vorschlag (Mechanismus) außerdem den Staaten, die für eine Einigung benötigt werden, grundsätzlich erlauben, durch den Übergang vom Status Quo auf den Mechanismus an Steueraufkommen gegenüber dem Status Quo zu gewinnen oder zumindest nicht zu verlieren. Vgl. auch Schreiber (2018), S. 270. Dies wird am Rande in Abschnitt 3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität betrachtet.

¹⁶⁸ Vgl. z.B. Musgrave/Musgrave (1972); Richman (1963), S. 27–30; Musgrave (1969), S. 130–133, (2000), S. 54.

¹⁶⁹ Vgl. z.B. Musgrave (1969), S. 133.

¹⁷⁰ Vgl. z.B. Musgrave (2000), S. 46, 73.

¹⁷¹ Vgl. Musgrave/Musgrave (1972), S. 68; Musgrave (1972), S. 394.

¹⁷² Vgl. z.B. Musgrave (2000), S. 54, 59; Musgrave/Musgrave (1972), 85; Musgrave (1969), S. 130, (1974), S. 47; Sato/Bird (1975), S. 422.

Im Rahmen des in dieser Arbeit diskutierten Vorschlags soll eine als fair wahrgenommene internationale Steueraufkommensverteilung bezüglich der Gewinne multinationaler Unternehmen grundsätzlich ermöglicht werden, ohne die jeweiligen Höhen der Bemessungsgrundlagen oder Steuersätze zu konkretisieren.¹⁷³ Die Höhen der Bemessungsgrundlagen könnte im Einzelfall der Verhandlung der beteiligten Staaten überlassen werden, was, unter dem Gesichtspunkt der Flexibilität, von diesen wiederum als fair wahrgenommen werden könnte.¹⁷⁴

In der Literatur wurde das Kriterium der INE etwa durch das Äquivalenzprinzip (benefit principle)¹⁷⁵, das Quellenprinzip¹⁷⁶ sowie das Prinzip der Reziprozität¹⁷⁷ konkretisiert.¹⁷⁸ Bei gegebenen (bzw. von den Staaten souverän gesetzten) Körperschaftsteuersätzen konzentriert sich der Aspekt der INE, bezogen auf die internationale Besteuerung multinationaler Unternehmen, auf die internationale Verteilung der Bemessungsgrundlagen, d.h. der Gewinne multinationaler Unternehmen. Wird anerkannt, dass es konzeptionell unmöglich ist, die Gewinne integrierter multinationaler Unternehmen ökonomisch korrekt auf die beteiligten Staaten aufzuteilen,¹⁷⁹ braucht es im Rahmen einer Kooperationslösung einen Konsens über eine als fair wahrgenommene Steueraufkommensverteilung.¹⁸⁰ Nach traditionellem internationalen Konsens ordnen Quellenregeln den Produktionsstandorten, auch unter Bezugnahme auf das Äquivalenzprinzip, Teile des MNU-Gewinns zu.¹⁸¹ Unter Berücksichtigung des BEPS-Projekts scheint die OECD eine Gewinnaufteilung innerhalb von MNUs entsprechend des Wertschöpfungsbeitrages in einem Land¹⁸² sowie anhand des Fremdvergleichsgrundsatzes ((Dealing at) Arm's Length Principle, hier kurz ALP) als fair zu erachten.¹⁸³ Wenn auch diese Prinzipien die Möglichkeit einer

¹⁷³ Im Zentrum steht demnach die grundsätzliche Verteilung der Besteuerungsbefugnisse auf die einzelnen Staaten anstelle der jeweiligen endgültigen Höhe des Steueraufkommens aus MNU-Gewinnen.

¹⁷⁴ Vgl. ähnlich Luckhaupt et al. (2012b), S. 111; Schreiber (2018), S. 265.

¹⁷⁵ Nach dem Äquivalenzprinzip besteuert jeder Staat entsprechend der durch ihn bereitgestellten Leistungen. Vgl. ausführlich und diskutierend z.B. Musgrave/Musgrave (1972), S. 70–71, 82–83; Richman (1963), S. 15–16, 24; Musgrave (1969), S. 131–132, (1987), S. 205, (1972), S. 399–400; Musgrave (2000), S. 52.

¹⁷⁶ Nach dem Quellenprinzip sollen Gewinne entsprechend ihres territorialen Ursprungs auf die Quellenstaaten aufgeteilt werden. Vgl. ausführlich und diskutierend z.B. Musgrave/Musgrave (1972), 91–84; Musgrave (2000), S. 54–59; Musgrave (1972), S. 400–401. Zur konzeptionellen Schwierigkeit der Besteuerung nach dem Quellenprinzip siehe weiter unten sowie 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung.

¹⁷⁷ Nach dem Prinzip der Reziprozität sollen Länder in einem bilateralen Verhältnis die gleichen Steuersätze erheben, vergleichbar mit beidseitig begrenzten Quellensteuersätzen in DBA. Vgl. ausführlich und diskutierend z.B. Musgrave (2000), S. 53, 59–60; Musgrave (1987), S. 204–205.

¹⁷⁸ Für weitere Konkretisierungen vgl. z.B. Richman (1963), S. 15–24; Musgrave (1969), S. 132–133; Musgrave/Musgrave (1972), S. 72–75.

¹⁷⁹ Vgl. z.B. Richman (1963), S. 26; McLure (1984); Bird (1986), S. 333–334; Ewert/Wagenhofer (2014), S. 569; Schreiber (2017), S. 573–574; Devereux/Vella (2018a), S. 555.

¹⁸⁰ Vgl. Musgrave (2000), S. 59; Luckhaupt et al. (2012a), S. 364–365. Vgl. auch analog Ewert/Wagenhofer (2014), S. 570.

¹⁸¹ Vgl. Schön (2009), S. 75, (m.w.N.); Luckhaupt et al. (2012b), S. 109; Devereux/Vella (2014), S. 451.

¹⁸² Diese Wahrnehmung scheint dem Quellenprinzip zu folgen. Vgl. auch Keen (2018), S. 222; Devereux/Vella (2018b), S. 393.

¹⁸³ Vgl. z.B. OECD (2013a), (2017a), S. 33–43, (2015c), S. 42; Luckhaupt et al. (2012b), S. 101; Schreiber (2018), S. 265.

exakten Gewinnaufteilung zu suggerieren scheinen, bleibt die korrekte Aufteilung des MNU-Gewinns auf ökonomisch interdependente MNU-Einheiten auch entlang dieser Linien unbestimmt.¹⁸⁴ Den beteiligten Staaten wird damit ein gewisser Rahmen an Flexibilität bezüglich der Steueraufkommensverteilung eröffnet.¹⁸⁵ Die OECD gesteht selbst ein, dass die Anwendung des ALP keine exakte Wissenschaft darstellt und lehnt eine Gewinnaufteilung basierend auf einer fixen, im Vorhinein festgelegten Formel (sogenannte formelhafte Gewinnaufteilung) bisher strikt ab.¹⁸⁶ Kann eine faire Gewinnaufteilung nicht anhand einer korrekten, konkreten Aufteilung etwa anhand der Wertschöpfungsbeiträge vorgenommen werden, erachtet aber die OECD eine solche unter Beibehaltung des Fremdvergleichsgrundsatzes als fair, soll zumindest die prinzipielle und flexible Möglichkeit der Besteuerung des MNU-Gewinns an allen Orten der Wertschöpfung¹⁸⁷ als Konkretisierung des INE-Standards im Rahmen dieser Arbeit herangezogen werden,¹⁸⁸ solange das Ergebnis eine grundsätzliche Teilung des Steueraufkommens aus der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen zwischen diesen Orten der Wertschöpfung ist.

Im Rahmen einer rein bestimmungslandbasierten Gewinnzuordnung im Wege der Verrechnungspreissetzung werden den MNU-Einheiten an Produktionsstandorten gerade deren primäre Kosten vergütet, sodass in diesen Einheiten weder ein Gewinn noch ein Verlust entsteht. Der Gesamtgewinn des MNU fällt entsprechend in der verkaufenden Einheit (am Ort des Kunden) an.¹⁸⁹ Im Rahmen einer DBCFT werden die Kosten in den Quellenstaaten gar ohne einen (kompensatorischen) Einbezug grenzüberschreitender konzerninterner oder -externer Verkaufserlöse zum steuerlichen Abzug zugelassen, während die Bruttoumsatzerlöse in den Importstaaten besteuert werden.¹⁹⁰

Damit scheinen die Kriterien der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung und der zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit mit Blick auf die Ansichten der OECD im Kontext des BEPS-Projekts verbunden zu sein und in die gleiche Richtung der Besteuerung entlang der Wertschöpfung multinationaler Unternehmen zu weisen.

¹⁸⁴ Vgl. *Musgrave* (1984), S. 234; *Schreiber* (2015), S. 116–117; *Devereux/Vella* (2018b), S. 393, (2018a), S. 555.

¹⁸⁵ Vgl. *Schreiber* (2017), S. 574. Siehe hierzu auch 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

Es birgt allerdings grundsätzlich auch das Risiko von Konflikten und Doppelbesteuerung. Vgl. *Schreiber* (2017), S. 574. Siehe hierzu auch 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

Zur Frage der Schädlichkeit von Verteilungskonflikten und möglicher resultierender Doppelbesteuerung im Rahmen des vorgeschlagenen Mechanismus siehe 3.3 Die Anrechnungsmethode.

¹⁸⁶ Vgl. *OECD* (2017a), S. 38–43.

¹⁸⁷ Als Orte der Wertschöpfung bzw. der Quelle des MNU-Gewinns werden im Rahmen dieser Arbeit Orte, an denen MNU-Investitionen und/ oder -Verkäufe getätigt werden, verstanden (sog. supply-demand approach; vgl. *Musgrave* (1984), S. 234).

¹⁸⁸ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 265.

¹⁸⁹ Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108–109.

¹⁹⁰ Vgl. z.B. *Auerbach et al.* (2017), S. 27–29, 34.

Eine reine Besteuerung am Ort des Kunden scheint mit dem Grundsatz der zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit unvereinbar.¹⁹¹ Zumindest könnte eine solche Gewinnaufteilung von Staaten mit Exportüberschüssen als nicht fair erachtet werden.¹⁹² Einzelne Staaten könnten eine Einigung auf eine solche Besteuerung damit ablehnen. Luckhaupt/Overesch/Schreiber schlagen deshalb als Kompromisslösung vor, den Produktionsstaaten dennoch einen Teil des MNU-Gewinns anhand eines fixierten Aufschlags auf die Kosten zuzuteilen. Die Verkaufsstaaten stellen diesen Teil des Gewinns durch die Verwendung korrespondierender Verrechnungspreise im Ergebnis frei. So wird grundsätzlich allen an der Wertschöpfung beteiligten Staaten ein Teil des Gesamtgewinns des MNU zugeteilt und INE ist grundsätzlich erfüllt.¹⁹³ Dadurch, dass ein Teil des Gewinns Produktionsstandorten zugeteilt wird, sind jedoch prinzipiell steuerliche Wirkungen bezüglich des Investitionsstandortes möglich. Nach bisherigen bestimmungslandorientierten Vorschlägen zur Gewinnaufteilung multinationaler Unternehmen, die einen Teil des MNU-Gewinns sämtlichen Orten der Wertschöpfung zuteilen, wird damit INE grundsätzlich auf Kosten der KEN (und/ oder der Buchgewinnverlagerung) erreicht und es besteht prinzipiell ein Zielkonflikt zwischen beiden Kriterien.¹⁹⁴

Doch lassen sich die Ziele der KEN und der INE grundsätzlich miteinander vereinen. Es wurde festgestellt, dass KEN unter Anwendung des Bestimmungslandprinzips (d.h. Besteuerung des Welteinkommens im Bestimmungsland) erreicht werden kann. Ursprünglich, d.h. unter Anwendung des Wohnsitzprinzips, wird KEN erreicht entweder unter ausschließlicher Besteuerung im Wohnsitzstaat oder unter Anwendung der Vollarrechnungsmethode im Wohnsitzstaat bei Besteuerung im Quellenstaat.¹⁹⁵ Unter der Berücksichtigung der Angleichung der Veränderungen der Bemessungsgrundlagen¹⁹⁶ aufgrund des grenzüberschreitenden Investments als Aspekt der INE im Verhältnis eines Quellenstaates zu einem Wohnsitzstaat erachtet Richman die Anwendung der Abzugsmethode im Wohnsitzstaat als die beste. Sie erachtet aber die Anwen-

¹⁹¹ Vgl. Luckhaupt et al. (2012b), S. 109.

Es ist jedoch zu beachten, dass bei einer bestimmungslandbasierten Besteuerung, bei der grundsätzlich kein Steuerwettbewerb um Bemessungsgrundlagen und Investitionen besteht, Staaten, im Gegensatz zum geltenden System, ihre Steuersätze unabhängig von Steuerwettbewerb nach eigenen Präferenzen setzen können, was mit Blick darauf faktisch deren Souveränität erhöht. Vgl. Devereux/Vella (2018a), S. 556; Schreiber (2019), S. 237. Vgl. analog Musgrave (2000), S. 49.

¹⁹² Vgl. Auerbach et al. (2017), S. 34.

¹⁹³ Avi-Yonah hält etwa eine Zuteilungsformel, die zu 50 % Verkäufe und zu 50 % Lohnzahlungen sowie materielle Wirtschaftsgüter berücksichtigt, die letzteren beiden Faktoren zur Berücksichtigung von Produktionsfaktoren, für fairer und konsenswahrscheinlicher i.S.d. Unterstützung durch die EU-Kommission im Vergleich zu einer rein bestimmungslandbasierten Zuteilung. Vgl. Avi-Yonah (2015), S. 47. Vgl. ähnlich Avi-Yonah (1995), S. 156.

¹⁹⁴ Vgl. z.B. Luckhaupt et al. (2012b), S. 109–113; Schreiber (2015), S. 121; Devereux/Vella (2018a), S. 555.

¹⁹⁵ Siehe 2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität).

¹⁹⁶ Unter Einbezug der Unternehmens- als auch der persönlichen Steuer.

derung der sofortigen Vollenrechnungsmethode im Wohnsitzstaat, bei einer Besteuerung des betrachteten Investitionseinkommens im Quellenstaat mit einem Steuersatz in Höhe eines Anteils (etwa ein halb) des Steuersatzes im Wohnsitzstaat, als am ehesten mit dem Kriterium der INE insgesamt vereinbar, während bei dieser Methode, im Gegensatz zur Abzugsmethode, gleichzeitig KEN erreichbar ist.¹⁹⁷ Liegt der Steuersatz des Quellenstaates unter demjenigen des Anrechnungsstaates, kommt es bei Anwendung der Anrechnungsmethode grundsätzlich zu einer Teilung des Steueraufkommens, ohne die Kapitalexporthneutralität zu verletzen.¹⁹⁸ Werden diese An- bzw. Einsichten auf die Besteuerung im Bestimmungsland und auf das Verhältnis Verkaufs- zu Produktionsstaaten übertragen, bedeutet dies, dass nicht nur die ausschließliche Besteuerung des Welteinkommens im Bestimmungsland zu KEN führt, sondern auch die Anwendung der Vollenrechnungsmethode im Bestimmungsland bei Besteuerung in den Produktionsstaaten, während letzterer Aspekt die Erfüllung des Kriteriums der INE erlaubt. Einer, analog der Betrachtung von Richman, teilweisen Anwendung ($\gamma \in]0; 1[$) des Steuersatzes (in dem Fall) des Bestimmungslandes (τ_S) auf den MNU-Gewinn (P^{MNU}) im Produktionsstaat ($T_P = P^{MNU} * \gamma * \tau_S$) kommt eine Besteuerung eines Anteils ($\alpha \in]0; 1[$) des MNU-Gewinns mit dem Steuersatz des jeweiligen Produktionsstaates (τ_P) im Produktionsstaat ($T_P = P^{MNU} * \alpha * \tau_P$) (je nach Höhe der jeweiligen Anteile und Steuersätze) nahe, sodass eine Zuteilung eines Teils des MNU-Gewinns zu den Produktionsstaaten ($P^{MNU} * \alpha$) und Besteuerung in den Produktionsstaaten mit dem regulären Unternehmenssteuersatz unter der vollen Anrechnung dieser Steuern in den Verkaufsstaaten grundsätzlich mit den Kriterien der KEN und der INE vereinbar sein sollte, sofern auch nach Anrechnung das Ergebnis eine Teilung des Steueraufkommens zwischen beiden Kategorien von Staaten ist, d.h. das Steueraufkommen der Verkaufsstaaten vor Anrechnung wird nicht durch die Anrechnung aufgezehrt oder nach der Anrechnung negativ, es muss also gelten: $\tau_P * \alpha < \tau_S$ ^{199 200}.

¹⁹⁷ Vgl. Richman (1963), S. 21–22, 24, 29–30, 35–36. Vgl. auch Musgrave (1969), S. 133.

¹⁹⁸ Vgl. Schreiber (1992), S. 832.

¹⁹⁹ Vgl. auch Schreiber/Fell (2016), S. 397–398.

²⁰⁰ Siehe hierzu auch 3.3 Die Anrechnungsmethode.

Zum einfacheren Verständnis sowie zur Veranschaulichung der Analogie zum Verhältnis Quellen- zu Wohnsitzstaat beziehen sich die hier angegebenen Formeln und Symbole zunächst auf einen Zwei-Länder-Fall, d.h. ein Bestimmungsland und ein Produktionsstaat.

Es lässt sich bereits erahnen, dass im Rahmen dieses Vorschlags die Erfüllung der jeweiligen Kriterien der KEN, der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie der INE von dem Zusammenspiel der Art der Anrechnungsmethode, der Besteuerung in den Verkaufsstaaten sowie der Quellenbesteuerung (Besteuerung in den Produktionsstaaten) abhängt. Dies soll innerhalb des Abschnitts 3.3 Die Anrechnungsmethode diskutiert werden.

Zusammenfassend soll im Rahmen dieser Arbeit nicht erörtert und festgelegt werden, welche endgültige Gewinnaufteilung innerhalb von MNUs dem Kriterium der INE gerecht wird. Stattdessen soll die prinzipielle Möglichkeit der zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit gegeben sein in dem Sinne, dass nicht nur einer bestimmten Gruppe von Staaten, in denen wertschöpfende MNU-Aktivitäten stattfinden, das alleinige Besteuerungsrecht am Gewinn multinationaler Unternehmen zugeteilt wird, hier den Verkaufsstaaten²⁰¹, sondern grundsätzlich auch den Staaten, in denen (andere) Investitionen, wie solche in Produktionsanlagen oder F&E, stattfinden, hier den Produktions- oder Quellenstaaten²⁰² (gerechte Verteilung der Besteuerungsbefugnisse). Der genaue, endgültige (*gerechte*) Anteil am Gewinn bzw. das endgültige Steueraufkommen aus der Besteuerung multinationaler Unternehmen, sowohl im Verhältnis der Verkaufsstaaten zu den Produktionsstaaten, als auch im Verhältnis der Produktionsstaaten zueinander, soll im Rahmen dieser Arbeit der Höhe nach unbestimmt bleiben und könnte durch die beteiligten Staaten im Wege der Einigung im Einzelfall oder durch im Vorhinein festgelegte Einigungen²⁰³ bestimmt werden.²⁰⁴

2.4 Reduzierung der Komplexitätskosten

Zusätzlich zu Entscheidungsneutralitätsmaßstäben (hier unter 2.1) wird die ökonomische Effizienz eines Steuersystems an den Komplexitätskosten gemessen.²⁰⁵ Zur Messung der Komplexität des Steuersystems dienen die Steuererhebungskosten. Steuererhebungskosten können in Vollzugskosten sowie Planungskosten unterteilt werden und jeweils auf Seiten der Steuerpflichtigen²⁰⁶ und des Fiskus anfallen. Die Planungskosten auf Seiten der Steuerpflichtigen können auf Verhaltensänderungen, auf der Ausübung von Wahl- und Optionsrechten oder auf Abgrenzungsschwierigkeiten beruhen. Auf Seiten des Fiskus beziehen sich die Planungskosten auf die Planung von Steuersystemen, etwa um Steuerplanungsspielräume der Steuerpflichtigen zu minimieren. Die Vollzugskosten können in Steuerdeklarationskosten (auch Befolungs- oder Entrichtungskosten) der Steuerpflichtigen (etwa für die Erstellung von Steuererklärungen, Jah-

²⁰¹ Sog. demand side, d.h. Absatzmarktseite. Vgl. z.B. *Musgrave* (1984), S. 234; *Devereux/Vella* (2018b), S. 393.

²⁰² Sog. supply side, d.h. Beschaffungsmarktseite. Vgl. z.B. *Musgrave* (1984), S. 234; *Devereux/Vella* (2018b), S. 393.

²⁰³ Vgl. z.B. auch *Luckhaupt et al.* (2012a); *Avi-Yonah/Benshalom* (2011); *Kaminski* (2001), S. 431–557.

²⁰⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265; auch sowie ähnlich *Greil* (2017), S. 173, 175.

²⁰⁵ Vgl. z.B. *Kaplow* (1996); *Slemrod* (1996), S. 357–359; *Wagner* (2005).

²⁰⁶ Die Vollzugskosten können auch bei Dritten anfallen, etwa Arbeitgebern, welche die Lohnsteuern ihrer Arbeitnehmer abführen. Vgl. *Slemrod* (1996), S. 358.

resabschlüssen oder aufgrund von steuerlichen Aufzeichnungspflichten, auch in Form von Honoraren für Steuerberater) und in Steuerkontrollkosten des Fiskus (auch Erhebungskosten) (etwa für Veranlagung und Außenprüfung) unterteilt werden.²⁰⁷

Die Steuererhebungskosten sollten möglichst gering sein. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht stellt der entsprechende Ressourcenverbrauch in Form von Zeit und Geld soziale Kosten dar und geht zu Lasten des Steueraufkommens. Er ist als ökonomisch verschwendet und damit als steuerlich bedingte Zusatzlast anzusehen.²⁰⁸ Die Minimierung der Steuererhebungskosten sollte unter Berücksichtigung der Zusammenhänge zu und Zielkonflikte mit den anderen beiden (klassischen) Zielen der Steuerpolitik bzw. Kriterien der Steuerpolitikanalyse, der ökonomischen Effizienz sowie der Gerechtigkeit, vorgenommen werden.²⁰⁹ Im Kontext dieser Arbeit sind demnach die Zusammenhänge und Zielkonflikte zwischen den Komplexitätskosten, der KEN, der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie der Konsensfähigkeit bzw. zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit zu berücksichtigen.

In dem internationalen Kontext dieser Arbeit sind grundsätzlich mehrere Fiski und MNU-Einheiten involviert. Im Rahmen dieser Arbeit beziehen sich die Planungskosten der Steuerpflichtigen auf Steuerplanungskosten aufgrund von veränderten Investitionsstandortentscheidungen (2.1) oder aufgrund von Buchgewinnverlagerungen (2.2) bzw. auf Steuerplanungsspielräume²¹⁰ im weiteren Sinne und im Oberbegriff. Die Planungskosten auf Seiten der Fiski können sich neben den Planungskosten für das Steuersystem²¹¹ auf deren Steuerplanungsmöglichkeiten im Rahmen der internationalen Gewinnaufteilung beziehen, d.h. auf deren Planungsmöglichkeiten im Rahmen der laufenden Besteuerung von MNUs²¹². Die Planungskosten der Fiski für das Steuersystem beziehen sich im Kontext dieser Arbeit auf die Einigung auf und Implementie-

²⁰⁷ Vgl. *Homburg* (2015), S. 54–55; *Wagner* (2005), S. 93–96, (2006), S. 19–22; *Kaplow* (1996); *Slemrod* (1996), S. 357–359; *Sandford* (1995). Vgl. für den Kontext der Verrechnungspreissetzung etwa *Kroppen et al.* (2012), S. 280–282.

²⁰⁸ Vgl. z.B. für den nationalen Kontext *Homburg* (2015), S. 54; *Wagner* (2005), S. 94–95, (2006), S. 19–20; *Kaplow* (1996), S. 140; *Slemrod* (1996), S. 357–359. Die Argumentation sollte für den internationalen Kontext grundsätzlich analog gelten.

²⁰⁹ Vgl. *Homburg* (2015), S. 54–56; *Wagner* (2005), S. 95, (2006), S. 20; *Kaplow* (1996); *Slemrod* (1996), S. 357, 359; *Sandford* (1995), S. 95, 98, 99, 103.

²¹⁰ Etwa auch aufgrund von Abgrenzungsschwierigkeiten, die letztlich in einer Verlagerung von Buchgewinnen resultieren können. Siehe hierzu 4 Der Mechanismus im Detail, Implementierungsformen und Diskussion der Komplexitätskosten.

²¹¹ Zu beachten ist hier der Zusammenhang zur Konsensfähigkeit (2.3).

²¹² Dieser Aspekt der Komplexität hat Rückwirkungen auf die Konsensfähigkeit, da sowohl dieser Aspekt als auch die Konsensfähigkeit durch die Flexibilität beeinflusst werden, die Staaten sich im Kontext der internationalen Gewinnaufteilung einräumen. Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume; 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit.

rung von Gewinnaufteilungsmechanismen (d.h. von Vorschlägen zur Gewinnaufteilung innerhalb von MNUs).²¹³ Die Vollzugskosten beziehen sich jeweils auf die entsprechende Umsetzung (d.h. Anwendung).

Im multinationalen Kontext können die Erhebungs- und Planungskosten je nach Ausgestaltung eines Mechanismus Informationsbedarf, Einigungsbedarf, Koordinations- und Kooperationsbedarf(/-kosten) zwischen den Fiskalbehörden verschiedener Steuerjurisdiktionen beinhalten.²¹⁴ Die zwischenstaatliche Kooperation kann sich etwa aus der Einigung auf gemeinsame (harmonisierte) Regeln und deren Setzung (Planung des Steuersystems) oder aus dem Informationsaustausch für Steuererhebungszwecke ergeben.²¹⁵ Auch die Befolgungskosten auf Seiten der Steuerpflichtigen können je nach Ausgestaltung eines Mechanismus Informations-, Koordinations- und Kooperationsbedarf zwischen verschiedenen MNU-Einheiten beinhalten.²¹⁶

In Bezug auf die traditionelle Anwendungsform der Anrechnungsmethode, d.h. bei Anwendung durch den Wohnsitzstaat, wird argumentiert, dass unter Anwendung der Anrechnungsmethode höhere Komplexitätskosten als unter Verwendung der Freistellungsmethode entstehen²¹⁷ und diese Kosten gar die Ersparnis der Wohlfahrtskosten aufgrund einer effizienten Ressourcenallokation übersteigen könnten.²¹⁸ Grundsätzlich kann in Bezug zur Anrechnungsmethode daher ein Zielkonflikt zwischen der Erreichung von KEN und der Reduktion der Komplexitätskosten festgestellt werden.²¹⁹

Bezogen auf den Kontext der Gewinnaufteilung innerhalb von MNUs anhand der Verrechnungspreissetzung kann beispielhaft angeführt werden, dass etwa im Rahmen einer rein oder auch teilweisen bestimmungslandbasierten Gewinnallokation, Verrechnungspreise, wie im geltenden System,²²⁰ zur Abgrenzung der Gewinne der einzelnen MNU-Einheiten dienen. Der in einer leistenden MNU-Einheit besteuerte Gewinn wird mittels des Verrechnungspreises für

²¹³ Vgl. z.B. in Bezug zur Anrechnungsmethode *Spengel* (2003), S. 234.

²¹⁴ Vgl. z.B. die Schilderungen in Bezug zur Anrechnungsmethode bzw. Wohnsitzbesteuerung in *Spengel* (2003), S. 234; *Musgrave* (2000), S. 49; *Jacobs et al.* (2016), S. 22 oder zur globalen formelhaften Gewinnaufteilung in *Jacobs et al.* (2016), S. 632–633.

²¹⁵ Vgl. *Musgrave* (2000), S. 73, 76.

²¹⁶ Vgl. z.B. die Notwendigkeit einer Weltbuchführung zur Erreichung der KEN *Jacobs et al.* (2016), S. 22. Siehe hierzu ausführlich Kapitel 4.

²¹⁷ Vgl. z.B. *Musgrave* (1969), S. 111; *Spengel* (2003), S. 234, 326–327; *Auerbach et al.* (2010), S. 881–882; *Jacobs et al.* (2016), S. 20–21, 22; *Devereux et al.* (2015), S. 84, 90. *Musgrave* (2000), S. 49 nennt für die Schwierigkeit der Umsetzung des Wohnsitzprinzips die Notwendigkeit der Feststellung ausländischen Einkommens, und weist auf den Kooperationsbedarf zwischen den Finanzverwaltungen der Quellen- und Wohnsitzstaaten hin.

²¹⁸ Vgl. *Becker/Fuest* (2011b), S. 405. *Spengel* hingegen folgt dem Kostenargument nicht. Vgl. *Spengel* (2013), S. 55.

²¹⁹ Vgl. auch *Jacobs et al.* (2016), S. 22.

²²⁰ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 543–545; *Schreiber* (2017), S. 577–588, 599–600.

Lieferungen und Leistungen zwischen leistender und empfangender Einheit in der die Lieferung oder Leistung empfangenden Einheit faktisch freigestellt. Bei einer Kette von MNU-Einheiten, die innerhalb einer Wertschöpfungskette miteinander in Transaktionen treten, enthalten die jeweiligen Verrechnungspreise bei korrespondierenden und nicht konfligierenden Verrechnungspreissetzungen alle zur Freistellung benötigten Informationen. Die Informationen werden über die Verrechnungspreise von der ersten bis zu letzten Wertschöpfungsstufe übermittelt. Es bedarf grundsätzlich keines gesonderten Informationsaustauschs über die Höhe bereits besteufter und freizustellender Gewinne innerhalb von Wertschöpfungsketten bzw. über die Höhe der gesamten einem Produkt zuzuordnenden (primären) Kosten bei einer (rein) bestimmungslandbasierten Besteuerung.²²¹

Bei Etablierung der Anrechnungsmethode in diesen Kontext werden der gesamte Gewinn sowie die anzurechnenden Steuern zur Umsetzung der Anrechnung benötigt.²²² Diese Informationen müssen den Anrechnungsstaaten gesondert übermittelt werden und sind nicht etwa in den Verrechnungspreisen bei Etablierung des Mechanismus in den Verrechnungspreiskontext enthalten.²²³ Dieser erhöhte Informationsbedarf²²⁴ deutet bereits auf ein höheres Maß an Koordination und Kooperation als unter Verwendung der faktischen Freistellung hin. Bei dem zuvor (oben) dargestellten Vorgehen wurde ein Zielkonflikt zwischen der KEN und der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung einerseits und der INE andererseits festgestellt. Dieser Konflikt konnte durch die Implementierung der Anrechnungsmethode in diesen Kontext grundsätzlich gelöst werden.²²⁵ Nun scheint die Lösung dieses Konflikts jedoch zu Lasten höherer Komplexitätskosten zu gehen,²²⁶ sodass der vorherige Zielkonflikt verlagert wird zu einem Zielkonflikt zwischen grundsätzlich²²⁷ der gleichzeitigen Erreichung von KEN, der Vermeidung der Buch-

²²¹ Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 107–113; *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 102.

²²² Entsprechend der traditionellen Anwendungsform der Anrechnungsmethode (siehe oben) und vgl. erneut z.B. *Musgrave* (2000), S. 49, (1969), S. 111; *Jacobs et al.* (2016), S. 22.

²²³ Bei einer rein bestimmungslandbasierten Besteuerung entsprechen die korrespondierenden Verrechnungspreise den primären Kosten. Die Informationen über den aufzuteilenden Gewinn, d.h. die primären Kosten, werden so über die Verrechnungspreise übermittelt. Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108. Vgl. analog auch *Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group* (2006), S. 9. Bei Anwendung des Mechanismus ist dies aufgrund der Setzung konfligierender Verrechnungspreise nicht mehr möglich. Siehe hierzu 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten; 4.4.1 Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit a.)). Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

²²⁴ Vgl. analog für eine formelhafte Aufteilung von Gewinnen innerhalb des Verrechnungspreissystems *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 110–111.

²²⁵ Siehe hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit.

²²⁶ Vgl. auch *Cataldi* (2017), S. 159; *Schreiber* (2018), S. 266.

²²⁷ D.h. unter Absehen von Anrechnungsüberhängen.

gewinnverlagerung sowie von INE einerseits und der Reduzierung der Komplexitätskosten andererseits²²⁸. Dabei scheinen bei den Komplexitätskosten insbesondere beidseitig die Vollzugskosten sowie die Steuerplanungskosten der Fiski für das System betroffen zu sein, während laufende Steuerplanungskosten durch die Vermeidung von Steuerplanungsmöglichkeiten im Rahmen des Mechanismus niedriger zu sein scheinen.

Dies soll im Rahmen dieser Arbeit für den vorgeschlagenen Mechanismus allgemein sowie für drei mögliche Implementierungsformen qualitativ untersucht werden. Dabei soll wie folgt vorgegangen werden. Es soll Bezug genommen werden zu den Vollzugskosten sowie zu den Planungskosten. Ausgehend vom Status Quo sollen Komplexitätskostenkategorien (oder kürzer Komplexitätskategorien) (siehe bereits knapp oben) abgeleitet und deren Zusammenhänge für den Kontext der vorliegenden Arbeit herausgearbeitet werden, um den Mechanismus sowie die einzelnen Implementierungsformen darauf basierend zu analysieren und zueinander, sowie zum Status Quo, zu vergleichen. Daneben sind die besonderen Zusammenhänge zwischen den Steuerplanungsspielräumen, den Vollzugskosten sowie der Konsensfähigkeit zu berücksichtigen. Sofern nicht explizit anders angegeben, beziehen sich die Komplexitätsdiskussionen sowohl auf die jeweils involvierten Unternehmenseinheiten (d.h. auf die Komplexitätskosten der Steuerpflichtigen) als auch auf die Staaten, in denen diese Einheiten für steuerliche Zwecke ansässig oder belegen sind²²⁹ (d.h. auf die Komplexitätskosten der involvierten Fiski).²³⁰ Im Rahmen der Ableitung der Komplexitätskostenkategorien, Diskussionen und Vergleiche werden verschiedene Ebenen der Aggregation genutzt. Während Kapitel 4 Komplexitätskategorien auf einem detaillierteren Niveau ableitet und darauf aufbauend diskutiert (siehe oben), werden im Rahmen von Kapitel 5 Komplexitätskategorien auf einem abstrakteren Niveau aggregiert und es wird darauf basierend zusammenfassend analysiert.

Ein Vergleich zur Komplexität anderer Vorschläge der internationalen Gewinnaufteilung²³¹ soll im Rahmen dieser Arbeit über das angeführte Beispiel hinaus nicht vorgenommen werden. Generell kann aber wohl angenommen werden, dass aufgrund der Implementierung der Anrechnungsmethode in den Kontext der bestimmungslandbasierten Besteuerungsvorschläge und der

²²⁸ Vgl. analog zu einer möglichen Erreichung von INE einerseits zu Lasten höherer Komplexitätskosten andererseits Luckhaupt et al. (2012b), S. 110–111.

²²⁹ Vgl. analog Li (2012), S. 79–80.

²³⁰ So bezieht sich etwa ein MNU-weiter Kooperationsbedarf grundsätzlich auf den Kooperationsbedarf zwischen MNU-Einheiten, als auch zwischen den Staaten, in denen diese Einheiten belegen sind, und u.U. auf denjenigen zwischen MNU-Einheiten und den jeweiligen Staaten. Die jeweiligen Staaten sind auch dann grundsätzlich in die Bedeutung der Diskussion eingeschlossen, wenn der Text nur von den Unternehmenseinheiten spricht, es sei denn aus dem Kontext geht eine ausschließliche Diskussion für MNU-Einheiten hervor.

²³¹ Siehe hierzu die bisher im Rahmen dieses Kapitels (Abschnitte 2.1–2.3) angeführten Vorschläge oder etwa der angegebene Vorschlag der EU-Kommission zu einer EU-weiten formelhaften Gewinnaufteilung.

Notwendigkeit der Allokation der Kosten und Steuerzahlungen zum Bestimmungsland die Komplexitätskosten des untersuchten Mechanismus gegenüber den verwandten Vorschlägen steigen.²³² Sofern diese Vorschläge Standardisierungen im Rahmen der Verrechnungspreissetzung zur Reduzierung der Komplexität vorsehen,²³³ steigen außerdem grundsätzlich die Komplexitätskosten unter der Möglichkeit einer flexiblen Verrechnungspreissetzung im Rahmen des untersuchten Mechanismus.²³⁴

Die Feststellung des Kundenortes und Besteuerung an diesem ist mit gewissen Komplexitätskosten gegenüber dem geltenden System verbunden, insbesondere im Rahmen der digitalisierten Wirtschaft.²³⁵ Diese sind grundsätzlich allen Besteuerungssystemvorschlägen (und Steuerpolitikinitiativen²³⁶) gemein, welche die Besteuerung zum Ort des Kunden hinbewegen oder verlagern wollen. Die speziell mit dem endgültigen Besteuerungsort (Bestimmungsland) verbundenen Komplexitätskosten sollen im Rahmen dieser Arbeit nicht detailliert und gesondert analysiert werden.

²³² Vgl. in Bezug zur Kostenallokation im Vergleich zur DBCFT *Auerbach et al.* (2010), S. 883–884.

²³³ Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012a), (2012b); *Kadet* (2015); *Greil* (2017).

²³⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265; *Greil* (2017), S. 173.

²³⁵ Siehe hierzu auch 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

²³⁶ Siehe hierzu etwa die Angaben unter 3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität.

3 Vorschlag zur internationalen Gewinnaufteilung im multinationalen Konzern

3.1 Besteuerung im Bestimmungsland

Zentral für sämtliche Vorschläge der bestimmungslandbasierten Besteuerung multinationaler Unternehmen sowie für den Mechanismus, der auf diesen Vorschlägen aufbaut, ist die Definition des Bestimmungslandes²³⁷ und grundsätzlich eines entsprechenden steuerlichen Anknüpfungspunktes (Betriebsstätte oder Tochtergesellschaft) für Zwecke der Gewinnzuordnung,²³⁸ sowie der Zuordnung von anzurechnenden Steuern im Rahmen dieser Arbeit. Die Definition des Bestimmungslandes orientiert sich allgemein an der Absatzmarktseite des MNU. Im Rahmen dieser Arbeit orientiert sie sich grundsätzlich an dem Ort, an den Verkäufe an fremde Dritte getätigt werden, d.h. grundsätzlich am (Wohn-)Sitz der MNU-Kunden.²³⁹

In Bezug auf die Definition des steuerlichen Anknüpfungspunktes im Bestimmungsland muss festgelegt werden, wann eine Betriebsstätte im Bestimmungsland zum Zwecke der bestimmungslandorientierten Besteuerung begründet werden muss (etwa mangels physischer Präsenz im Bestimmungsland²⁴⁰ und/ oder aufgrund der möglichen Mobilität bestehender Einheiten, etwa von Service- und Marketing-Einheiten, die zwar am Ort des Kunden angesiedelt sein können,²⁴¹ aber durch das MNU in Folge der Gewinnzuordnung verlagert werden könnten) bzw.

²³⁷ Vgl. z.B. *Devereux/de la Feria* (2014); *Auerbach et al.* (2017), S. 78–80; *Durst* (2007), S. 1050.

²³⁸ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2000), S. 1671–1673; *Greil* (2017), S. 173–174; *Avi-Yonah et al.* (2009), S. 517–518; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 109; *de Wilde* (2016), S. 186; *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 102; *Devereux/Vella* (2018a), S. 555–559; *Schreiber* (2015), S. 120–121.

²³⁹ Siehe hierzu 2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität) und die entsprechenden Nachweise.

²⁴⁰ Vgl. *OECD* (2015a), S. 101; *Pinkernell* (2012), S. 370–371; *Fuest et al.* (2013), S. 311. Der Betriebsstättenbegriff nach Art. 5 OECD-MA (2017) erfordert grundsätzlich eine feste Geschäftseinrichtung (Art. 5 Abs. 1 OECD-MA (2017)).

²⁴¹ Vgl. *Pinkernell* (2012), S. 370–371; *Fuest et al.* (2013), S. 311.

welcher im Bestimmungsland nach bisher geltenden Regeln vorhandenen (möglichst immobilen) MNU-Einheit (Tochtergesellschaft oder Betriebsstätte)²⁴² Gewinne und Steuern zugeordnet werden sollen.²⁴³

Innerhalb dieser Arbeit werden jene (zu begründende oder bestehende) Einheiten im Bestimmungsland, denen Gewinne und Steuern nach dem Bestimmungslandprinzip zugeordnet werden sollen (d.h. die Zuordnung orientiert sich grundsätzlich²⁴⁴ am Kundenort), als Verkaufseinheiten bezeichnet.²⁴⁵

Den Verkaufseinheiten sollen im Rahmen des hier diskutierten Mechanismus Gewinne und Steuern, in Anlehnung an verwandte Vorschläge,²⁴⁶ (konzeptionell) auf Basis des Verkaufsfaktors zugeteilt werden.²⁴⁷ Zur Bestimmung des Verkaufsfaktors sind den Verkaufseinheiten die Verkaufserlöse aus Verkäufen an Kunden in einem Land nach dem Bestimmungslandprinzip zuzuordnen bzw. es sind diese Verkaufserlöse festzustellen. Die Verkaufseinheit nach dem Bestimmungslandprinzip und die Einheit, die leistender Vertragspartner ist und die Erlöse nach

²⁴² Zu denken wäre hier etwa an Waren- und Auslieferungslager, bei denen die Nähe zum Kunden entscheidend für das MNU ist, und diese deshalb in Folge der Besteuerung im Verkaufsland grundsätzlich nicht durch das MNU weit vom Ort des Kunden wegverlagert würden. Art. 5 Abs. 4 Buchst. a OECD-MA (2017) schließt Waren- und Auslieferungslager jedoch grundsätzlich vom Betriebsstättenbegriff aus, wenn diese Tätigkeiten nur vorbereitender Art sind oder Hilfscharakter haben. Die Eingrenzung der Ausnahme in Art. 5 Abs. 4 OECD-MA (2017) auf solche Tätigkeiten, die nur vorbereitender Art sind oder Hilfstätigkeiten darstellen, wurde im Rahmen des Aktionspunktes 7 des OECD BEPS-Projektes auf sämtliche Ausnahmetatbestände des Art. 5 Abs. 4 OECD-MA (2017) erweitert. Vgl. *OECD* (2015d), S. 10, 28–38. Ob insbesondere die oben beschriebenen Waren- und Auslieferungslager unter die Ausnahmeregelung fallen würden oder nicht, wäre entsprechend abzugrenzen. Vgl. *OECD-MA* (2017), S. 132–135.

²⁴³ Vgl. zu möglichen Erweiterungen des Betriebsstättenbegriffs insbesondere mit Blick auf die Digitalisierung z.B. *Collin/Colin* (2013), S. 113–115; *Avi-Yonah/Halabi* (2014); *Hellerstein* (2014), insbes. S. 3–5; *Hongler/Pistone* (2015); *Endo* (2017).

Erweiterte Betriebsstättenbegriffe gegenüber geltenden Regeln müssten in nationales Recht sowie in DBAs übernommen werden. Vgl. auch *Avi-Yonah* (2000), S. 1671.

Neben der Implementierung allgemein veränderter Gewinnzuordnungsregeln und Regeln zur Vermeidung der Doppelbesteuerung durch den Mechanismus etwa in nationales Recht, DBAs sowie OECD-RL (vgl. analog *Luckhaupt* (2013), S. 156, 187; *Kaminski* (2001), S. 521–538) wäre in Bezug auf die Gewinnzuordnung zu Betriebsstätten nach erweiterten Verrechnungspreisregeln (siehe hierzu 4.4.1) eine Anpassung des AOA notwendig, da nach diesem signifikante Personalfunktionen für die Gewinnzuordnung zu Betriebsstätten maßgebend sind, vgl. *OECD* (2010b), S. 13–15, (2015a), S. 111–112, und nicht Verkäufe an fremde Dritte in einem Land. Vgl. analog *Hellerstein* (2014), S. 5.

²⁴⁴ Unter Berücksichtigung der Mobilität des Ortes der Besteuerung, der Steuerplanungsanreize sowie der Administrierbarkeit (siehe unten).

²⁴⁵ Auch die OECD erwägt im Rahmen ihres Arbeitsprogramms zur Entwicklung einer konsensbasierten Lösung zur Besteuerung der Digitalwirtschaft das Konzept eines steuerlichen Anknüpfungspunktes im Marktstaat (Bestimmungsland) für den Fall, dass im Marktstaat keine physische Präsenz (d.h. steuerlicher Anknüpfungspunkt nach traditionellen Regeln) gegeben ist. Die Gewinnallokationsregeln sollen dabei derart abgeändert werden, dass ein Fehlen physischer Präsenz im Marktstaat einer Gewinnallokation zum Marktstaat nicht mehr entgegensteht. Vgl. *OECD* (2019a), S. 18.

²⁴⁶ Vgl. z.B. *Durst* (2007), insbes. S. 1049–1050; *Avi-Yonah et al.* (2009), S. 508–509; *Avi-Yonah* (2010), (2013); *de Wilde* (2016), S. 186; *Greil* (2017), S. 174; *Devereux et al.* (2019).

²⁴⁷ Siehe hierzu 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus.

geltenden Regeln verbucht (hier bezeichnet als verkaufende Einheit),²⁴⁸ können sich dabei unterscheiden,²⁴⁹ etwa, wenn die verkaufende Einheit nicht am Ort des Kunden ansässig ist²⁵⁰ oder aus MNU-Sicht relativ mobil ist²⁵¹. In diesem Fall sind ggf. die Verkaufserlöse einer verkaufenden Einheit einer Verkaufseinheit zum Zwecke der Besteuerung nach dem Mechanismus zuzuordnen. Unter Umständen müssen mangels entsprechender Transaktionen zwischen der Verkaufseinheit und anderen MNU-Einheiten Transaktionen fingiert werden, um den Verkaufseinheiten Gewinne mittels Verrechnungspreisen zuordnen zu können.²⁵²

Maßstab für die Definition des Bestimmungslandes, der entsprechenden Verkaufseinheiten sowie für die Zuordnung der Verkaufserlöse ist die möglichste Immobilität des endgültigen Ortes

²⁴⁸ Vgl. z.B. IFRS 15.

²⁴⁹ Anders scheint hingegen *Luckhaupt* (2013) vorzugehen. Hier werden (Residual-) Gewinne den Vertriebsunternehmen zugeordnet, welche jene MNU-Einheiten sind, die die Verkäufe an MNU-Kunden tätigen. Vgl. etwa insbesondere *Luckhaupt* (2013), S. 34, 163, 188. So grundsätzlich auch in *Luckhaupt* et al. (2012b). Vgl. ähnlich *Greil* (2017), S. 173–174. Devereux et al. ordnen Residualgewinne hingegen auch bei reinen Exportgeschäften dem Verkaufsland zu, welches grundsätzlich dem Land entspricht, in dem Verkäufe an fremde Dritte getätigt werden, d.h. dem Land, in dem sich die Kunden des MNU befinden. Vgl. *Devereux* et al. (2019), S. 38–39.

²⁵⁰ Vgl. auch *Devereux* et al. (2019), S. 38.

²⁵¹ Vgl. z.B. auch *Devereux* et al. (2019), S. 38.

²⁵² Vgl. ähnlich *Devereux* et al. (2019), S. 38–39. Dies wäre u.U. bei Umsetzungsmöglichkeit a.) (4.4.1 Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit a.)) der Fall.

der Besteuerung,²⁵³ Resistenz gegen Steuerplanungsmöglichkeiten²⁵⁴ sowie Administrationseffizienz.²⁵⁵

Sind das Bestimmungsland und die entsprechenden Verkaufseinheiten bestimmt, muss die Steuer im Bestimmungsland erhoben werden. Dies kann sich insbesondere dann schwierig gestalten,²⁵⁶ wenn das MNU im Bestimmungsland keine physische Präsenz aufweist, wie möglicherweise im Bereich digitalisierter Geschäftsmodelle.²⁵⁷

²⁵³ Individuen, wie Kunden oder Anteilseigner, werden grundsätzlich aus Unternehmenssicht als relativ immobile Faktoren angesehen. Vgl. z.B. *Devereux/de la Feria* (2014), S. 2. Schlagen sich höhere Verkaufssteuern allerdings auf den Preis nieder (Überwälzung), könnten auch Kunden einen Anreiz haben, sich zu bewegen, oder zumindest ihren Standort für Zwecke der Besteuerung zu manipulieren. Vgl. auch *Devereux/Vella* (2018a), S. 555.

²⁵⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2015), S. 120–121. Steuerplanungsmöglichkeiten bestehen grundsätzlich etwa im Bereich der Business-to-Business (B2B) Transaktionen, wobei Unternehmenskunden mit Einheiten an Niedrigsteuerstandorten Leistungen von den betrachteten MNUs durch diese Einheiten erwerben könnten, während die Leistungen von anderen Einheiten des Unternehmenskunden tatsächlich genutzt würden. Der resultierende Steuervorteil könnte zwischen dem MNU und dem Unternehmenskunden geteilt werden (sog. joint tax planning). Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 109; *Avi-Yonah* (2000), S. 1672; *Devereux/de la Feria* (2014), S. 17; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 391. Für weitere Steuerplanungsmöglichkeiten in Bezug auf die Besteuerung im Bestimmungsland siehe die entsprechenden Nachweise in 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung.

Die Abschnitte 3.2 und 3.3 vorgegriffen, lässt sich folgendes feststellen: Im Rahmen einer rein bestimmungslandbasierten Besteuerung bestimmt sich der Steuerplanungsanreiz bezüglich des Bestimmungslandes grundsätzlich über die Steuerbelastungsdifferenz möglicher Verkaufsstaaten. Im Rahmen des Mechanismus ist für die Quantifizierung der Steuerplanungsdifferenz nicht nur die niedrigste mögliche Verkaufssteuerbelastung ausschlaggebend, sondern, ohne Einbezug von Investitions- und Buchgewinnverlagerungsmöglichkeiten und im einfachsten Fall der Anrechnungsbegrenzung in allen Verkaufsstaaten auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung, auch die Höhe der an dieser Stelle als gegeben angesehenen Quellensteuerbelastung. Die Steuerbelastung des MNUs bestimmt sich dann i.R.d. Mechanismus (bei einer MNU-weiten Anwendung des Mechanismus) als Maximum aus der Steuerbelastung der Verkaufsstaaten und der Steuerbelastung der Quellenstaaten: $T^{MNU,PSM} = \max \left\{ \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{s} * P^{MNU} * \tau_i; \sum_{j=1}^m \alpha_j * P^{MNU} * \tau_j \right\}$ (vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 14; *Tischer* (1993), S. 210). Wird die Steuerbelastung in den Verkaufsstaaten unter die Quellensteuerbelastung reduziert, ist die Quellensteuerbelastung definitiv. Liegt die Quellensteuerbelastung über der niedrigsten möglichen Verkaufsstaatensteuerbelastung, bestimmt die Quellensteuerbelastung die Steuerbelastungsdifferenz und damit den Steuerplanungsanreiz bezüglich des Bestimmungslandes. Damit kann der Steuerplanungsanreiz bezüglich des Bestimmungslandes i.R.d. Mechanismus grundsätzlich geringer sein als unter einer rein bestimmungslandbasierten Besteuerung. Jegliche Reduzierung der Verkaufssteuerbelastung unter die definitive Quellensteuerbelastung läuft ins Leere. Kann die Quellensteuerbelastung hingegen aufgrund von Investitions- und Buchgewinnverlagerungen auf null reduziert werden, bestehen die gleichen Anreize wie unter einer rein bestimmungslandbasierten Besteuerung: die Steuerbelastungsdifferenz, und damit der Steuerplanungsanreiz, wird durch die Verkaufssteuerbelastungen bestimmt.

²⁵⁵ Vgl. z.B. *Devereux/de la Feria* (2014); *Auerbach et al.* (2017), S. 78–80.

²⁵⁶ Vgl. z.B. *Durst* (2007), S. 1050.

²⁵⁷ Vgl. z.B. *Hellerstein* (2014), S. 3–4, 5, 6–7; *Endo* (2017), S. 118. Avi-Yonah schlägt aus diesem Grund eine Brutto-Quellensteuer im Bestimmungsland vor, die entsprechend reduziert wird, sobald das Unternehmen eine Steuererklärung inklusive der Angabe abziehbarer Aufwendungen einreicht. Vgl. *Avi-Yonah* (2000), S. 1672. Vgl. zu einer Quellensteuerschuld der im Bestimmungsland ansässigen Kunden der Unternehmen *Hellerstein* (2014), S. 4. Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 38–39. Im Rahmen des Mechanismus (siehe hierzu 3.2) könnte analog zu dem Vorschlag von Avi-Yonah verfahren werden, und Kosten nur dann zum Abzug sowie Steuern nur dann zur Anrechnung kommen, sobald bzw. wenn die hierfür notwendigen Informationen durch die MNUs eingereicht und nachgewiesen werden. Ansonsten käme es zu einer (endgültigen) Bruttobesteuerung der Umsatzerlöse im Bestimmungsland neben der Gewinnbesteuerung in den Quellenstaaten, d.h. zur Doppelbesteuerung, welche nicht im Interesse der MNUs liegt.

Die umrissene Problematik im Zusammenhang mit der Besteuerung im Bestimmungsland soll im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter thematisiert werden.²⁵⁸ Es soll festgehalten werden, dass grundsätzlich²⁵⁹ anknüpfend an den Ort desjenigen Kunden (Sitz, Ort der Geschäftsleitung, Wohnort), mit dem Verträge, aus denen Umsatzerlöse realisiert werden, abgeschlossen werden,²⁶⁰ ein steuerlicher Anknüpfungspunkt (Tochtergesellschaft oder Betriebsstätte) bestehen oder geschaffen werden muss, der aus MNU-Sicht möglichst immobil ist. Dieser Anknüpfungspunkt soll für Zwecke der Besteuerung nach dem hier beschriebenen Mechanismus als Verkaufseinheit behandelt werden. Dies bedeutet, dieser Verkaufseinheit werden entsprechende Umsatzerlöse u.U. zugeteilt und auf Basis des sich daraus ergebenden Verkaufsfaktors aufzuteilende Gewinne zur Besteuerung wie anzurechnende Steuern zur Anrechnung zugewiesen. Vom Vorliegen einer solchen Verkaufseinheit soll im Folgenden stets ausgegangen werden. Umrissene Steuerplanungsspielräume oder Erhebungsprobleme sollen ausgeklammert werden. Die u.U. notwendige Zuteilung von Verkaufserlösen zu Verkaufseinheiten (Verkaufsbetriebsstätte oder Verkaufstochtergesellschaft) soll im Folgenden nicht weiter thematisiert werden. Die Problematik, dass rechtlich verkaufende Einheit und Verkaufseinheit nicht identisch sind, soll entsprechend ausgeklammert und nicht weiter diskutiert werden.²⁶¹

²⁵⁸ Für eine ausführlichere Diskussion der Thematik vgl. *Schreiber/Fell* (2017), S. 109–114, (m.w.N.).

²⁵⁹ Sofern einer möglichen Mobilität der Kunden oder Steuerplanungsmöglichkeiten (siehe oben) entgegengewirkt werden soll, etwa über eine Nachverfolgung der Nutzung von bezogenen Leistungen in Unternehmenskunden über deren Buchführung (vgl. *Avi-Yonah* (2000), S. 1672), wäre dies entsprechend in die Konkretisierung des Bestimmungslandes und der Bestimmung der entsprechenden Verkaufseinheiten zu integrieren. Vgl. analog *Devereux/de la Feria* (2014), S. 17. Die Definition des Besteuerungsortes anhand des Wohnsitzes des Kunden kann außerdem bei bestimmten Transaktionen nicht praktikabel sein. Vgl. *Devereux/de la Feria* (2014), S. 17–18.

²⁶⁰ Dieser könnte Umsatzsteuerregelungen folgend entsprechend approximiert werden (vgl. z.B. auch *Avi-Yonah et al.* (2009), S. 515; *Devereux/de la Feria* (2014), S. 15–18), z.B. über die IP-Adresse des Kunden (Art. 24f EU-Verordnung Nr. 1042/2013 i.V.m. Art. 58 EU-Richtlinie 2006/112/EG). Vgl. zu Parallelen der hier angeschnittenen Problematiken (und Lösungen) zu den entsprechenden im Bereich der Umsatzsteuer *Hellerstein* (2014), insbes. S. 5–7.

²⁶¹ Verkaufserlöse einer rechtlich verkaufenden Einheit, die nicht Verkaufseinheit ist, könnten beispielsweise im Wege der Verrechnungspreissetzung (Gewinnzuteilung) neutralisiert werden. Diese Einheiten wären im Rahmen des Mechanismus als Produktionseinheiten zu behandeln (siehe hierzu 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus). Die Verkaufserlöse der rechtlich verkaufenden Einheit wären der entsprechenden Verkaufseinheit zuzuordnen, wenn diese nicht identisch sind. Eine Verkaufsbetriebsstätte könnte rechtlich als Betriebsstätte der rechtlich verkaufenden Einheit angesehen werden. Die Möglichkeit mehrerer Unternehmenseinheiten (sowohl verkaufende als auch Verkaufseinheiten) im Verkaufsstaat soll nicht thematisiert werden.

3.2 Grundkonzeption des Mechanismus

Unabhängig von der genauen Art der Umsetzung und der Implementierungsform,²⁶² liegt dem Mechanismus (hier auch kurz PSM für Profit Split Method), der in Kapitel 2 hergeleitet wurde und der auf den dort angegebenen Vorschlägen aufbaut, die folgende Konzeption zugrunde.

Der Anwendungsbereich des Mechanismus in einem Einzelfall, d.h. faktisch der Konsolidierungskreis,²⁶³ soll im Folgenden als Split bezeichnet werden.²⁶⁴ Die nun folgenden Ausführungen beziehen sich auf einen solchen Split. Außerdem soll hier zunächst grundsätzlich von Anrechnungsbegrenzungen und möglichen Anrechnungsüberhängen abgesehen werden. Diese werden in Abschnitt 3.3 Die Anrechnungsmethode thematisiert.

Zunächst sind für einen Split die Produktions- und Verkaufseinheiten zu bestimmen. Verkaufseinheiten sind jene MNU-Einheiten (Tochtergesellschaft oder Betriebsstätte) mit steuerlicher Ansässigkeit oder Belegenheit im Bestimmungsland, denen nach dem Bestimmungslandprinzip und unter Berücksichtigung von Steuerplanungsmöglichkeiten Verkaufserlöse an fremde Dritte zuzuordnen sind.²⁶⁵ Produktionseinheiten sind grundsätzlich alle anderen MNU-Einheiten, insbesondere solche, die Investitionen, etwa in Produktionsanlagen oder F&E, tätigen und entsprechende Funktionen übernehmen.²⁶⁶

In einem konzeptionell ersten Schritt soll der gesamte aufzuteilende Gewinn den Verkaufseinheiten zugeteilt werden. Die Gewinnzuteilung erfolgt allein anhand des Verkaufsfaktors. Der Verkaufsfaktor einer Verkaufseinheit gleicht den konzernextern erzielten Verkaufserlösen, die dieser Einheit nach dem BLP (auch) zuzuordnen sind, dividiert durch die Summe der konzernextern erzielten Verkaufserlöse des betrachteten Split.

In einem konzeptionell zweiten Schritt erfolgt die Zuteilung eines Teils des Gesamtgewinns zu Einheiten, die nicht als Verkaufseinheiten klassifiziert werden, den Produktionseinheiten. Die Gewinnzuteilung zu Produktionseinheiten muss grundsätzlich für Zwecke des Mechanismus nicht näher bestimmt werden. Sie kann sich an der Wertschöpfung konkretisiert durch eingesetzte Funktionen, Wirtschaftsgüter und übernommene Risiken, an den jeweiligen Beiträgen der Beteiligten oder an Faktoren wie Arbeit oder Kapital orientieren. Insofern könnte sich etwa

²⁶² Siehe hierzu 4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems; 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

²⁶³ Siehe hierzu (analog) 4.5.3.1 Konzeption und die entsprechenden Nachweise.

²⁶⁴ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

²⁶⁵ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland. Betriebsstättendefinitionen wären, wie geschildert, u.U. entsprechend zu erweitern.

²⁶⁶ Zur möglichen Behandlung von MNU-Einheiten in sog. Steueroasen siehe weiter unten.

am geltenden System der Verrechnungspreissetzung,²⁶⁷ an Vorschlägen zur Zuteilung von Teilgewinnen zu Produktionseinheiten²⁶⁸ oder an einer Zuteilung von Gewinnen basierend auf einer Formel²⁶⁹ orientiert werden.

Basierend auf den Gewinnzuteilungen in den beiden Schritten sollen die Steuerzahlungen durch Multiplikation mit den regulären (nicht harmonisierten) Körperschaftsteuersätzen der jeweiligen Länder bestimmt werden. Daraus ergeben sich die Produktionssteuern (2. Schritt) sowie die Verkaufssteuern vor Anrechnung (1. Schritt).

In einem dritten Schritt soll eine Anrechnung der Produktionssteuern auf die Verkaufssteuern vor Anrechnung erfolgen. Dies bedeutet, die Verkaufseinheiten ziehen von der Steuerzahlung vor Anrechnung die Produktionssteuern ab.²⁷⁰ Auch die Zuteilung anzurechnender Steuern soll auf dem Verkaufsfaktor basieren. Die Verkaufseinheiten zahlen jeweils in Summe die Verkaufssteuern nach Anrechnung, welche den Verkaufssteuern vor Anrechnung abzüglich der anzurechnenden Produktionssteuern entsprechen. Insgesamt zahlt das MNU die Verkaufssteuern nach Anrechnung (Verkaufssteuern vor Anrechnung abzüglich Produktionssteuern) plus die Produktionssteuern, sodass es im Ergebnis die Verkaufssteuern vor Anrechnung zahlt. Dies entspricht der Summe der Steuersätze der Bestimmungsländer gewichtet durch die jeweiligen Verkaufsfaktoren auf den gesamten Gewinn.

In Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen wird das für die Anrechnungsmethode bekannte Ergebnis erzielt:²⁷¹ Es erfolgt grundsätzlich eine Aufteilung des Steueraufkommens auf beide Kategorien von Staaten, hier Produktions- und Verkaufsstaaten. Die Steuern in den Produktionsstaaten werden aus Sicht des MNU aber dadurch neutralisiert, dass die Verkaufsstaaten diese anrechnen. Die Steuerbelastung gleicht im Ergebnis der einer reinen Besteuerung des gesamten Gewinns in den Anrechnungsstaaten, den Verkaufsstaaten. Dadurch werden Anreize zur Gewinnverlagerung aufgrund der Quellenbesteuerung in den Produktionseinheiten grundsätzlich vermieden. Die Kriterien der KEN, der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung und

²⁶⁷ Vgl. *OECD* (2017a); *OECD* (2015b). Siehe hierzu auch 4.2 OECD-Verrechnungspreissetzung.

²⁶⁸ Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (1997), S. 549, (2010), (2013); *Luckhaupt et al.* (2012b), (2012a); *Andrus/Oosterhuis* (2017); *Greil* (2017); *Devereux/Vella* (2018b), S. 405; *Devereux et al.* (2019).

²⁶⁹ Etwa (im Ergebnis) die im Rahmen des EU-Richtlinienvorschlags zur CCCTB enthaltene sog. Massachusetts-Formel, die die Faktoren Umsatz, Arbeit und Vermögenswerte gleich (mit je einem Drittel) gewichtet. Vgl. *Europäische Kommission* (2011), (2016a); *Musgrave* (1972), S. 401. Vgl. außerdem z.B. *Musgrave* (1984); *Avi-Yonah et al.* (2009).

²⁷⁰ Vgl. analog *Spengel* (2013), S. 41; *Jacobs et al.* (2016), S. 11–12. Vgl. zur grundlegenden Funktionsweise der Anrechnungsmethode auch Art. 23A Abs. 2, Art. 23B OECD-MA (2017). Vgl. ausführlich und grundlegend zur Anrechnungsmethode als Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung *Jacobs et al.* (2016), S. 11–34, 40–57, 63–64, 76–83, 176–178; *Schaumburg* (2017a), Rn. 17.17, 17.29–17.33, (2017b), Rn. 18.1–18.11, 18.104–18.112, 18.198–18.208; *Schaumburg/Hück* (2017), Rn. 19.552–19.567.

²⁷¹ Vgl. *Jacobs et al.* (2016), S. 11–14, 19–21; *Schreiber* (1992), S. 832; *Schreiber* (2017), S. 462–463.

der INE sind grundsätzlich erfüllt.²⁷² Die Kriterien der KEN und der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sind allerdings im Falle von Anrechnungsüberhängen nicht erfüllt.²⁷³

Durch die Integrierung der Anrechnungsmethode in den Kontext der bestimmungslandorientierten Besteuerung multinationaler Unternehmen, könnte der Mechanismus als bestimmungslandorientierter Anrechnungsmechanismus (sales-based credit mechanism) bezeichnet oder umschrieben werden.

Die grundsätzliche Funktions- und Wirkungsweise des Mechanismus soll im Folgenden anhand von Formeln sowie anhand eines Beispiels veranschaulicht werden.

Der aufzuteilende Gesamtgewinn P eines Split gleicht der Summe der konzernextern erzielten Verkaufserlöse $S = \sum_{i=1}^n s_i$ abzüglich der Summe der primären (periodisierten) Kosten $C = \sum_{i=1}^n c_i + \sum_{j=1}^m c_j$, die dem Split zuzuordnen sind:

$$(1) \quad P = S - C.$$

s_i entspricht dabei den Verkaufserlösen eines Split, die einer Verkaufseinheit i (mit $i \in I = \{1, \dots, n\}$) entsprechend dem Bestimmungslandprinzip zugewiesen werden. c_i bzw. c_j sind die (periodisierten) primären Kosten der Verkaufseinheiten i bzw. Produktionseinheiten j (mit $j \in J = \{1, \dots, m\}$), die einem Split zuzuordnen sind.

Der Gesamtgewinn P wird anhand der Verkaufsfaktoren $\frac{s_i}{S}$ auf die Verkaufseinheiten verteilt. Der Verkaufsfaktor entspricht den Verkaufserlösen einer Verkaufseinheit s_i geteilt durch die Summe der Verkaufserlöse S . Die Bemessungsgrundlage TB_i einer Verkaufseinheit entspricht demnach dem Gesamtgewinn multipliziert mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor:

$$(2) \quad TB_i = P * \frac{s_i}{S}; \forall i \in I.$$

Durch Einsetzen von Gleichung (1) in Gleichung (2) und vereinfachen entspricht die Bemessungsgrundlage einer Verkaufseinheit den Verkaufserlösen dieser Einheit abzüglich der gesamten mit dem Verkaufsfaktor multiplizierten Kosten:

$$(3) \quad TB_i = s_i - \frac{s_i}{S} * C; \forall i \in I.$$

²⁷² Zur Erfüllbarkeit der INE siehe 3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung.

²⁷³ Vgl. analog Jacobs et al. (2016), S. 23; Schaumburg (2017a), Rn. 17.29, (m.w.N.). Siehe hierzu auch sowie zu einer Analyse der Erfüllbarkeit des Kriteriums der INE 3.3.4 Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen.

Effektiv kommt es zu einer Allokation der Kosten aller Einheiten eines Split zu den Verkaufseinheiten in Höhe der jeweiligen Verkaufsfaktoren.²⁷⁴ Gegeben die Steuersätze τ_i in den steuerlichen Ansässigkeits- bzw. Belegenheitsstaaten der Verkaufseinheiten (d.h. in den Verkaufstaaten i) ergeben sich vor Anrechnung Steuerzahlungen T_i der Verkaufseinheiten von anteiligem, auf Basis des Verkaufsfaktors zugewiesenem Gesamtgewinn multipliziert mit dem Steuersatz:

$$(4) \quad T_i = \tau_i * \frac{s_i}{S} * P; \forall i \in I.$$

Den Produktionseinheiten wird (im Ergebnis) ein Anteil α_j (mit $\alpha_j \in]0; 1]$ und $\sum_{j=1}^m \alpha_j \in]0; 1]$) am Gesamtgewinn P als Bemessungsgrundlage zugeordnet:

$$(5) \quad TB_j = \alpha_j * P; \forall j \in J.$$

Bei Steuersätzen in den Produktionsstaaten j (d.h. den steuerlichen Ansässigkeits- oder Belegenheitsstaaten der Produktionseinheiten) von τ_j , ergibt dies Steuerzahlungen T_j der jeweiligen Produktionseinheiten von jeweiligem anteiligen Gewinn multipliziert mit dem jeweiligen Steuersatz:

$$(6) \quad T_j = \tau_j * \alpha_j * P; \forall j \in J.^{275}$$

Die Summe der Steuern der Produktionseinheiten $\sum_{j=1}^m T_j$ bezogen auf einen Split wird auf Basis des jeweiligen Verkaufsfaktors den Verkaufseinheiten zur Anrechnung zugewiesen. Im Ergebnis liegt dem Mechanismus eine formelhafte Zuteilung von Gewinnen und anzurechnenden Steuern zu den Verkaufseinheiten im jeweiligen Bestimmungsland basierend auf dem Verkaufsfaktor zugrunde.

Nach Anrechnung und in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen ergibt dies Steuerzahlungen T_i^A in den jeweiligen Verkaufseinheiten von Steuerzahlung vor Anrechnung abzüglich der mit dem Verkaufsfaktor multiplizierten Summe der Produktionssteuern:

$$(7) \quad T_i^A = \tau_i * \frac{s_i}{S} * P - \frac{s_i}{S} * (\sum_{j=1}^m T_j); \forall i \in I, \text{ mit } T_i^A \geq 0; \forall i \in I.^{276}$$

²⁷⁴ Vgl. auch (analog) Auerbach et al. (2010), S. 883.

²⁷⁵ Diese Steuerzahlungen entsprächen der endgültigen Steuerzahlung der Verkaufseinheiten im Rahmen einer rein bestimmungslandbasierten Gewinnallokation, während diejenige der Produktionseinheiten null betragen würde.

²⁷⁶ Bei einer Anrechnungsbegrenzung auf die Steuerzahlung der jeweiligen Verkaufseinheit vor Anrechnung. Siehe hierzu 3.3 Die Anrechnungsmethode.

In Summe ergibt dies eine Steuerzahlung T für den Split in Höhe der Summe der Produktionssteuern zuzüglich der Verkaufssteuern nach Anrechnung:

$$(8) \quad T = \sum_{j=1}^m T_j + \sum_{i=1}^n T_i^A.$$

Einsetzen von Gleichung (7) in Gleichung (8) ergibt, dass ohne Anrechnungsüberhänge sich die Summe der Produktionssteuern und die Summe der Anrechnungsbeträge aufheben ($\sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * (\sum_{j=1}^m T_j) = \sum_{j=1}^m T_j$; mit $\sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} = 1$), sodass im Ergebnis und in Summe die Verkaufssteuern vor Anrechnung gezahlt werden:

$$(9) \quad T = \sum_{j=1}^m T_j - \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * (\sum_{j=1}^m T_j) + \sum_{i=1}^n \tau_i * \frac{s_i}{S} * P = \sum_{i=1}^n \tau_i * \frac{s_i}{S} * P.$$

Der effektive (durchschnittliche) statuarische Steuersatz τ_{eff} ,²⁷⁷ mit dem der aufzuteilende Gewinn besteuert wird, entspricht der Summe der jeweiligen Steuersätze der Verkaufsstaaten gewichtet mit den jeweiligen Verkaufsfaktoren:

$$(10) \quad \tau_{eff} = \frac{T}{P} = \frac{\sum_{i=1}^n \tau_i * \frac{s_i}{S} * P}{P} = \sum_{i=1}^n \tau_i * \frac{s_i}{S}.$$

Dies entspricht dem Ergebnis einer rein bestimmungslandbasierten Gewinnzuordnung. Dadurch werden grundsätzlich Anreize zur Gewinnverlagerung (Investitionsverlagerung (KEN) oder Buchgewinnverlagerung) vermieden,²⁷⁸ während dennoch eine grundsätzliche Teilung des Steueraufkommens zwischen Verkaufs- und Produktionsstaaten bezogen auf einen Split erreicht wird (INE).²⁷⁹

Durch die fixierte Allokation des Gesamtgewinns zu den Verkaufseinheiten und Besteuerung in den Verkaufsstaaten zahlt ein MNU bezogen auf einen Split die gleiche Steuerbelastung, nämlich diejenige der Verkaufsstaaten, unabhängig von Investitionsorten oder Orten der buchmäßigen Erfassung von Gewinnen. Durch die (volle) Anrechnung aller vorgelagerten Steuerzahlungen auf den Gesamtgewinn (Produktionssteuern) werden diese neutralisiert, sodass das MNU trotz Steuerzahlung an allen Standorten, an denen es ökonomisch tätig ist und/ oder an

²⁷⁷ Hiermit ist nicht die EATR gemeint. Siehe hierzu 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung. Der Durchschnittssteuersatz ergibt sich durch Division der Steuerzahlung (hier T) durch die Bemessungsgrundlage (hier P). Vgl. Scheffler (2016), S. 12.

²⁷⁸ Vgl. z.B. Schreiber (2015), S. 120.

Denn unabhängig vom Investitionsort oder Ort, an dem Gewinne verbucht werden, werden, in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen (AÜH), gezahlte Steuern an diesen Orten im Wege der Anrechnung neutralisiert, sodass das MNU im Ergebnis die grundsätzlich immobile Steuer an den Verkaufsstandorten auf den aufzuteilenden Gewinn zahlt, welche grundsätzlich nicht durch Gewinnverlagerung beeinflusst werden kann. Siehe hierzu 2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität); 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung.

²⁷⁹ Siehe hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit. Siehe im Detail 3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung.

denen Gewinne buchmäßig erfasst sind, im Ergebnis mit den Steuern der Verkaufsstaaten, d.h. der Staaten, in denen die Kunden des MNU ansässig sind, belastet ist. Anreize zur Gewinnverlagerung bestehen so grundsätzlich, d.h. bei voller Anrechnung vorgelagerter Steuern, nicht. Jegliche Reduktion der Quellenbesteuerung durch Gewinnverlagerungen kommt nicht den MNUs, sondern den anrechnenden Verkaufsstaaten zugute.²⁸⁰ Das MNU zahlt im Rahmen des Mechanismus mindestens²⁸¹ die Steuer in den Verkaufsstaaten vor Anrechnung.²⁸²

Funktionsarme Einheiten in sog. Steueroasen (Länder mit niedrigen oder Nullsteuersätzen)²⁸³, d.h. Einheiten, die in Staaten angesiedelt werden mit dem primären Ziel der Buchgewinnverlagerung,²⁸⁴ die u.U. mit der nötigen „Substanz“ (z.B. Mitarbeiter, Funktionen i.S.e. wirtschaftlichen Aktivität) ausgestattet werden,²⁸⁵ könnten als Produktionseinheiten in den Mechanismus einbezogen werden. Dies würde eine sonst nötige Abgrenzung solcher Einheiten und/ oder Länder vermeiden. Im Wege der Anrechnung würden die (niedrigen) Steuerzahlungen solcher Einheiten in Steueroasen grundsätzlich neutralisiert, sodass der steuerliche Anreiz zur Etablierung dieser Einheiten und zur Buchgewinnverlagerung in Steueroasen grundsätzlich ausgehebelt würde. Würden Verkaufsstaaten hingegen die Anrechnung von Steueroasensteuern versagen,²⁸⁶ was eine entsprechende Abgrenzung erfordern und entsprechende Komplexität mit sich bringen würde,²⁸⁷ wären Steueroasensteuern aus MNU-Sicht definitiv und würden die Steuerbelastung zusätzlich zu der nach dem Mechanismus anfallenden Steuerbelastung erhöhen. Auch dies würde den Anreiz zur Buchgewinnverlagerung in Steueroasen grundsätzlich beseitigen. Steueroasen würden damit in beiden Fällen der Behandlung prinzipiell ausgetrocknet.

Beispiel 1: Funktionsweise des Mechanismus:

Gegeben sei eine Ein-Produkt-Unternehmung mit Einheiten A und B jeweils ansässig in Land A bzw. Land B. Einheit A produziert 100 ME des Produkts zu Produktionskosten von insgesamt 500 GE. Einheit A verkauft alle 100 ME an Einheit B, die diese an Kunden in Land B zu insgesamt 1000 GE und Vertriebskosten von 160 GE verkauft.

²⁸⁰ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 21.

²⁸¹ Bei Vorliegen von Anrechnungsüberhängen wird diese Steuerbelastung überschritten. Siehe hierzu 3.3 Die Anrechnungsmethode.

²⁸² Vgl. analog *Tischer* (1993), S. 210.

²⁸³ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 23, 886. Klassische Steueroasen sind etwa die Bahamas, die Bermudas, die Cayman Islands, Guernsey oder die Niederländischen Antillen. Vgl. *Jacobs et al.* (2016), S. 1015.

²⁸⁴ Vgl. z.B. *Pinkernell* (2012); *Fuest et al.* (2013).

²⁸⁵ Vgl. z.B. *Avi-Yonah et al.* (2009), S. 511.

²⁸⁶ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 270.

²⁸⁷ Siehe hierzu allgemein Kapitel 4.

Tabelle 1: Beispielrechnung zur Funktionsweise des Mechanismus

Einheit	A	B	Gesamtunternehmen
Anzahl produzierte Güter	100	0	100
Anzahl konzernintern verkaufte (-)/ gekaufte Güter	- 100	100	
Anzahl konzernextern verkaufte (-) Güter	0	- 100	- 100
Produktionskosten	- 500	0	- 500
Vertriebskosten	0	- 160	- 160
Externe Verkaufserlöse	0	1000	1000
Verkaufsfaktor	0	1	1
Gewinn vor Steuern	0,5*340 = 170	1*(1000 – 500 – 160) = 340	340
Steuersatz	15 %	12,5 %	
Steuern vor Anrechnung	25,5	42,5	68
Anzurechnende Steuern	0	1*25,5	25,5
Steuern nach Anrechnung	25,5	17	42,5

Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung.

Einheit A ist als Produktionseinheit und Einheit B als Verkaufseinheit zu behandeln. Der Gesamtgewinn des Konzerns errechnet sich aus den externen Verkaufserlösen abzüglich der Produktionskosten von Einheit A und der Vertriebskosten von Einheit B in Höhe von $1000 - 500 - 160 = 340$ GE. Im Ergebnis²⁸⁸ soll Einheit A die Hälfte des Gewinns zur Besteuerung zugewiesen werden. Bei einem Steuersatz von 15 % in Land A zahlt Einheit A Steuern in Höhe von 25,5 GE ($= 340 \text{ GE} * 0,5 * 0,15$). Da Einheit B als Verkaufseinheit zu behandeln ist und es im vorliegenden Beispiel keine weiteren Verkaufseinheiten gibt, ist Einheit B der gesamte Konzerngewinn in Höhe von 340 GE zuzuordnen (der Verkaufsfaktor für B beträgt eins):

²⁸⁸ Dies könnte etwa durch die entsprechende Setzung eines Verrechnungspreises erreicht werden. Siehe hierzu z.B. (analog) 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten; 4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems.

$(1000/1000) * 340 = 340$ GE. Einheit B versteuert den Gewinn von 340 GE mit einem Steuersatz von 12,5 % in Land B. Dies ergibt eine Steuerzahlung von 42,5 GE vor Anrechnung. Da Einheit B die einzige Verkaufseinheit ist, rechnet Einheit B 100 % der von Einheit A gezahlten Produktionssteuern an. Nach Anrechnung ergibt sich eine Steuerzahlung für Einheit B i.H.v. $42,5 - 25,5 = 17$ GE. Insgesamt zahlt das Unternehmen $17 + 25,5 = 42,5$ GE Steuern, was der Steuerzahlung in Land B vor Anrechnung bzw. einer reinen verkaufslandbasierten Steuerlast entspricht. Tabelle 1 stellt die Berechnungen des Beispiels dar.

Vor Anrechnung kommt es zur Doppelbesteuerung des aufzuteilenden MNU-Gewinns in den Ländern A und B. Denn Einheit A werden 50 %, Einheit B 100 % des aufzuteilenden Gewinns zugewiesen. Der Teil des Gewinns, der Einheit A zugewiesen wird, wird insgesamt zweifach besteuert. Diese Doppelbesteuerung wird durch die Anrechnung der Steuern in Land A auf den doppelt besteuerten Gewinnanteil auf die Steuer auf den Gesamtgewinn in Land B beseitigt.

Im System der internationalen Besteuerung sind bei Implementierung des Mechanismus in das geltende System rechtlich (nationales Recht, Völkerrecht und sog. soft law²⁸⁹) drei Bereiche betroffen: der Betriebsstättenbegriff, die Gewinnaufteilungs- bzw. korrekturnormen und die Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung bei innerkonzernlichen Transaktionen. Im Rahmen des Mechanismus wird der Betriebsstättenbegriff im Verkaufsland, d.h. grundsätzlich im Ansässigkeitsstaat des Kunden des MNU, erweitert. Die Gewinnaufteilungsnormen werden derart geändert, dass in den Verkaufsländern, d.h. in den dort belegenen steuerlichen Anknüpfungspunkten, zusätzlich zur Gewinnzuteilung nach geltenden Regeln in den Nicht-Verkaufsländern, der Gesamtgewinn multipliziert mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor entsteht. Die Doppelbesteuerung wird in einem nächsten Schritt in den Verkaufsländern durch die dort belegenen steuerlichen Anknüpfungspunkte durch die Anrechnung der Steuern in den Nicht-Verkaufsländern vermieden. Im Weiteren soll nicht auf die mögliche oder nötige rechtliche Implementierung zur konsequenten Umsetzung des Mechanismus bzw. seiner Formen²⁹⁰ in das geltende System eingegangen werden. Der Fokus der Beschreibungen und Diskussionen des Mechanismus soll auf den technischen Aspekten und den unter Kapitel 2 angeführten Kriterien liegen.

Unter der Annahme der weltweiten Anwendung der Freistellungsmethode für innerkonzernliche Gewinnausschüttungen,²⁹¹ kann die steuerliche Belastung von Gewinnausschüttungen bei

²⁸⁹ Vgl. z.B. *Li* (2012).

²⁹⁰ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

²⁹¹ International überwiegt die Anwendung der Freistellungsmethode bei der Vermeidung der Doppelbesteuerung von Gewinnausschüttungen. Die Tendenz ist dabei grundsätzlich steigend. Vgl. z.B. *Spengel* (2013), S. 42–43;

Anwendung des Mechanismus außer Betracht gelassen werden. Denn die Steuerbelastung aufzuteilender Gewinne im Rahmen des Mechanismus ist bei Verwendung der Freistellungsmethode definitiv.²⁹²

Im folgenden Abschnitt 3.3 soll die Besonderheit des Mechanismus, die Anwendung der indirekten Anrechnungsmethode durch den Verkaufsstaat, näher betrachtet werden.

3.3 Die Anrechnungsmethode

3.3.1 Ausgestaltungsmöglichkeiten

Im Folgenden soll ein Staat vereinfachend entweder als Verkaufs- oder Produktionsstaat (kurz: VS bzw. PS) angesehen werden,²⁹³ d.h. in einem Staat sind entweder ausschließlich Verkaufs- oder Produktionseinheiten angesiedelt. Die Begriffe Produktions- und Quellenstaat bzw. Produktions- und Quellensteuern (d.h. die Steuerzahlungen von Produktionseinheiten in den Produktionsstaaten) werden hierbei synonym verwendet. Die Steuern in den Verkaufsstaaten (Produktionsstaaten) werden als Verkaufsstaatensteuern (Produktionsstaatensteuern) oder kurz Verkaufssteuern (Produktions- oder Quellensteuern) bezeichnet.

Allgemein kann die Anrechnungsmethode in eine direkte und eine indirekte Anrechnungsmethode unterschieden werden.²⁹⁴ Die direkte Anrechnungsmethode bezieht sich dabei auf die Anrechnung von ausländischen Steuern desselben Steuersubjekts (etwa eines Investors) auf die inländische Steuer auf dieselben ausländischen Einkünfte (z.B. Zinseinkünfte).²⁹⁵ Die indirekte Anrechnung bezieht sich auf die steuersubjektübergreifende Anrechnung, d.h. Steuern eines Steuersubjekts werden angerechnet auf die Steuerzahlung eines anderen Steuersubjekts. Die Steuerzahlungen der verschiedenen Steuersubjekte entfallen dabei auf dieselben Einkommensströme.²⁹⁶ Traditionell wird unter der indirekten Anrechnungsmethode die Anrechnung von auf

Schreiber (2017), S. 464. Die USA haben mit dem „Tax Cuts and Jobs Act“ zum 1.1.2018 von der indirekten Anrechnung zur Freistellungsmethode für ausländische Dividenden ab einer 10 %-Beteiligung gewechselt. Vgl. Sec. 245A Internal Revenue Code 1986; Sec. 14101 Tax Cuts and Jobs Act 2018. Vgl. auch *Schreiber* et al. (2018), S. 240; *Ditsch* et al. (2008), S. 94–98.

²⁹² Vgl. analog *Spengel* (2013), S. 41.

²⁹³ Vgl. analog *Homburg* (2015), S. 311.

²⁹⁴ Vgl. z.B. *Spengel* (2013), S. 41; *Ditsch* et al. (2008), S. 94–95; *Schaumburg* (2017a), Rn. 17.33.

²⁹⁵ Vgl. *Schaumburg* (2017a), Rn. 17.33. So etwa in Deutschland im Rahmen von § 34c i.V.m. § 34d EStG oder international im Rahmen von Art. 23A Abs. 2 sowie unter anderem Art. 23B OECD-MA (2017). Vgl. auch *Schreiber* (2017), S. 455; *Jacobs* et al. (2016), S. 40–45, 76; *Spengel* (2013), S. 41.

²⁹⁶ So etwa unter anderem i.R.d. Mutter-Tochterrichtlinie der EU in Art. 4 Abs. 1 Buchst. b EU-Richtlinie 2011/96/EU. Vgl. auch *Jacobs* et al. (2016), S. 176–178. Die direkte Anrechnung ist mit der Vermeidung der juristischen Doppelbesteuerung (vgl. zum Begriff der juristischen oder rechtlichen Doppelbesteuerung *Schreiber* (2013a), S. 12–13, (2017), S. 447; *Jacobs* et al. (2016), S. 3), die indirekte Anrechnung mit der Vermeidung der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung (vgl. zum Begriff der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung *Schreiber*

ausländischen Gewinnausschüttungen lastenden ausländischen Gewinnsteuern einer ausländischen Kapitalgesellschaft durch den (Wohn-)Sitzstaat der Muttergesellschaft oder eines Anteilseigners der ausländischen Kapitalgesellschaft auf die inländische Gewinnsteuer dieser Muttergesellschaft/ dieses Anteilseigners (bei Ausschüttung an die Muttergesellschaft/ den Anteilseigner) verstanden.²⁹⁷ Die indirekte Anrechnung wird also traditionell entlang von Beteiligungsketten, auch über mehrere Stufen, durch den (Wohn-)Sitzstaat des Eigentümers der ausländischen (ausschüttenden) Kapitalgesellschaft vollzogen.²⁹⁸ Im Rahmen des Mechanismus wird diese Richtung der indirekten Anrechnung geändert: Die steuerlichen Ansässigkeits- oder Belegenheitsstaaten der Verkaufseinheiten, die Verkaufsstaaten, rechnen die Steuern, die in MNU-Einheiten auf vorgelagerten Wertschöpfungsstufen anfallen, an. Die Richtung dieser Anrechnung ist nicht auf Tochter- oder Enkelgesellschaften beschränkt, sondern kann sich etwa auch auf eine Anrechnung von Steuern von Schwestergesellschaften beziehen. Die Anrechnung orientiert sich im Rahmen des Mechanismus grundsätzlich entlang von Wertschöpfungsketten, anstatt, wie traditionell, entlang von Beteiligungsketten. Weiterhin ist die Anrechnung grundsätzlich steuersubjektübergreifend innerhalb von MNUs, d.h. indirekt, um die (teilweise) wirtschaftliche Doppelbesteuerung des aufzuteilenden Gewinns durch die (teilweise) überlappende Gewinnzuteilung zu Produktions- und Verkaufseinheiten zu vermeiden, und sie kann sich ebenfalls über mehrere Stufen, in diesem Fall Wertschöpfungsstufen, erstrecken.

Wie bereits international üblich²⁹⁹ würden Verkaufsstaaten aus fiskalischen Gründen wohl die Anrechnung begrenzen. Denn ohne eine solche Anrechnungsbegrenzung hätten die Produktionsstaaten einen Anreiz, ihre Steuerbelastung auf Kosten der aus Sicht der MNUs immobilen Anrechnungsstaaten (hier der Verkaufsstaaten) zu erhöhen,³⁰⁰ sodass im Ergebnis die Verkaufsstaaten das Steueraufkommen der Produktionsstaaten aus ihren Staatskassen finanzieren würden.³⁰¹ Denn bei voller Anrechnung der Quellensteuern unabhängig von deren Höhe, zahlen

(2013a), S. 1, 13, (2017), S. 449–450; *Jacobs et al.* (2016), S. 3–4) verbunden. Vgl. z.B. *Schreiber* (2013a), S. 8, 13–16, (2017), S. 447, 449–450; *Jacobs et al.* (2016), S. 177, 910; *Schaumburg* (2017a), Rn. 17.33.

²⁹⁷ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 177, 910–911; *Schaumburg* (2017a), Rn. 17.33. So etwa bis zum 1.1.2018 in den USA (vgl. *Ditsch et al.* (2008), S. 94–98; Sec. 245A Internal Revenue Code 1986; Sec. 14101 Tax Cuts and Jobs Act 2018) oder optional im Rahmen der deutschen Hinzurechnungsbesteuerung (§§ 7–14 AStG, insbesondere § 12 AStG; vgl. auch *Jacobs et al.* (2016), S. 441). So auch die bisherige Literatur, die aber unter dem Kriterium der KEN, wie i.R.d. Hinzurechnungsbesteuerung, eine sofortige Besteuerung und Anrechnung im (Wohn-)Sitzstaat fordert und nicht erst im Zeitpunkt der Ausschüttung. Vgl. *Musgrave* (1969), S. 110–111, 121; *Spengel* (2013), S. 47–48. Im Rahmen des Mechanismus entspricht der letztgenannte Zeitpunkt dem Zeitpunkt des Verkaufs bzw. der Besteuerung der Umsatzerlöse. Von dieser Thematik und Problematik wird hier abgesehen.

²⁹⁸ Vgl. *Schaumburg* (2017a), Rn. 17.33; *Musgrave* (1969), S. 111; *Spengel* (2013), S. 48.

²⁹⁹ Vgl. *Jacobs et al.* (2016), S. 23–24. Vgl. für die USA etwa *Ditsch et al.* (2008), S. 96–98.

³⁰⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270.

³⁰¹ Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 463; *Jacobs et al.* (2016), S. 24. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270.

MNUs im Ergebnis die Steuerbelastung der Verkaufsstaaten auf den Gesamtgewinn ($\sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$) und haben daher keine Anreize zur Gewinnverlagerung. Dadurch werden Quellenstaaten nicht entsprechend unter Druck gesetzt, ihre Steuerbelastung zu senken, sondern können diese grundsätzlich auf Kosten der Verkaufsstaaten erhöhen. Anrechnungsbegrenzungen disziplinieren Quellenstaaten dahingehend.³⁰² Denn bei Überschreiten der Anrechnungsbegrenzung werden (nicht anrechenbare) Quellensteuern aus MNU-Sicht definitiv³⁰³ und können wie im derzeit geltenden System grundsätzlich durch Gewinnverlagerung reduziert werden, wodurch Quellenstaaten prinzipiell unter Druck stehen, ihre Steuerbelastung zu senken,³⁰⁴ um einem Verlust von Investitionen und/ oder Gewinnen vorzubeugen.³⁰⁵ Im Regelfall werden Quellenstaaten Anrechnungshöchstbeträge durch ihre Steuerbelastung ausschöpfen, d.h. sie werden ihre Steuerbelastung insoweit erhöhen, wie diese zur Anrechnung kommt,³⁰⁶ und Produktionsstaaten entsprechend kein Abwandern von Gewinnen und/ oder Investitionen fürchten müssen.

Die Anrechnungsbegrenzung in den Verkaufsstaaten könnte unterschiedlich ausgestaltet sein. Der maximale Betrag an anrechenbaren ausländischen Steuern (Anrechnungshöchstbetrag, kurz: AHB) könnte etwa unter der Bedingung bestimmt werden, dass die Steuerzahlung im Verkaufsstaat nach Anrechnung bezogen auf den jeweiligen Split nicht negativ werden darf (Begrenzung der Anrechnung auf die Steuer im jeweiligen Verkaufsstaat vor Anrechnung der Produktionssteuern).³⁰⁷ Der Anrechnungshöchstbetrag könnte aber auch unter der Bedingung bestimmt werden, dass die anzurechnenden Steuern nicht den Steuerbetrag übersteigen, der entstände, würde der Steuersatz des Verkaufsstaates auf die im Produktionsstaat besteuerte Bemessungsgrundlage angewandt (Begrenzung auf die Steuer des jeweiligen Verkaufsstaates, welche auf die im/(n den) Produktionsstaat(en) besteuerte Bemessungsgrundlage entfällt).³⁰⁸ Diese Art der Anrechnungsbegrenzung könnte für jedes Land, aus welchem Steuern anzurechnen sind, separat (sog. per-country-limitation)³⁰⁹ oder aber für alle Länder zusammen (sog. overall-limitation)³¹⁰ bestimmt werden. Bei einer Begrenzung der Anrechnung auf die gesamte

³⁰² Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 514.

³⁰³ Vgl. analog *Spengel* (2013), S. 41.

³⁰⁴ Siehe hierzu 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie die entsprechenden Nachweise.

³⁰⁵ Siehe hierzu auch 3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität sowie die entsprechenden Nachweise.

³⁰⁶ Vgl. analog *Homburg* (2015), S. 299, 314. Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 58.

³⁰⁷ Vgl. analog *Tischer* (1993), S. 211.

³⁰⁸ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 12; *Schreiber* (2017), S. 512–513.

³⁰⁹ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 12. So etwa im Rahmen der direkten Anrechnung in Deutschland. § 34c Abs. 1 EStG i.V.m. § 68a EStDV. Vgl. auch *Jacobs et al.* (2016), S. 40, 46–47; *Schreiber* (2017), S. 512–513.

³¹⁰ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 46; *Schreiber* (2017), S. 513. So ehemals in den USA, vgl. *Ditsch et al.* (2008), S. 96.

Steuer im Verkaufsstaat macht eine für jeden Quellenstaat separate Berechnung des Anrechnungshöchstbetrages wenig Sinn.³¹¹ Zu beachten ist, dass selbst wenn die Anrechnung auf die VS-Steuer auf die PSen-Bemessungsgrundlage begrenzt ist, Staaten die Anrechnung aus fiskalischen Gründen wohl zusätzlich auf die Verkaufsstaatensteuer vor Anrechnung begrenzen würden, d.h. dass die Steuerzahlung im Verkaufsstaat auch bei dieser Form der Anrechnungsbegrenzung nicht negativ werden darf.³¹² Die beiden Arten der Anrechnungsbegrenzung schließen sich demnach nicht zwangsläufig gegenseitig aus. Darüber hinaus könnten Verkaufsstaaten die Anrechnung derart begrenzen, dass sie nach Anrechnung noch ein bestimmtes Mindeststeueraufkommen aus einem Split erhalten, z.B. die Steuer, die sie erzielen würden, würden sie nicht den Mechanismus, sondern derzeit geltende Verrechnungspreisregeln anwenden, wonach ihnen ein Teil des MNU-Gewinns zugeteilt werden könnte. Im Rahmen einer solchen Anrechnungsbegrenzung erheben Verkaufsstaaten eine von ihnen festgelegte, (strikt) positive Mindeststeuer. Auch in diesem Fall der Anrechnungsbegrenzung würde nur eine overall-limitation Sinn machen. Die erste oben beschriebene Art der Anrechnungsbegrenzung kann als eine Konkretisierung dieser Anrechnungsbegrenzung verstanden werden, da dort das festgelegte Mindeststeueraufkommen null beträgt.

3.3.2 Analyse der Bedingungen zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen

Im Folgenden sollen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzungen Bedingungen zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen (kurz: AÜH) abgeleitet und analysiert werden. Es sollen die Fragen erörtert werden, unter welchen Bedingungen bzw. Konstellationen Anrechnungsüberhänge, und grundsätzlich damit ökonomisch schädliche Investitions- sowie unerwünschte Buchgewinnverlagerungsanreize,³¹³ vermieden werden könnten. Anhand der Anrechnungshöchstbeträge und der Bedingungen zur Vermeidung von AÜH soll vergleichend herausgearbeitet werden, welche Form der Anrechnungsbegrenzung am strengsten ist und damit am ehesten zu AÜH führen würde. Außerdem soll analysiert werden, wie zentral eine Einigung, Koordination und Kooperation in Bezug auf die Allokation der Bemessungsgrundlage zu den Produktionsstaaten zur Vermeidung von Doppelbesteuerung in den Produktionsstaaten wäre. Konkretisierend soll untersucht werden, ob eine mögliche Doppelbesteuerung³¹⁴ des aufzuteilenden

³¹¹ Eine Begrenzung der Anrechnung auf bestimmte Einkunftsarten, vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 12, 46–47; *Schreiber* (2017), S. 514, wird im Rahmen dieser Arbeit nicht analog betrachtet.

³¹² Vgl. analog *Tischer* (1993), S. 211–212.

³¹³ Siehe hierzu auch 3.3.4 Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen.

³¹⁴ Mangelnde Kooperation und/ oder Konflikte über die Gewinnaufteilung können grundsätzlich zu Doppelbesteuerung führen. Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b).

Gewinns in den Produktionsstaaten³¹⁵ schädlich in dem Sinne wäre, dass es zu Anrechnungsüberhängen käme. Außerdem sollen die Anrechnungsbegrenzungen knapp mit Blick auf die Komplexität und die Flexibilität bewertet werden. Die Analyse geht dabei vergleichend vor und es sollen Empfehlungen abgeleitet werden.

Die Analyse soll isoliert für einen möglichen Split vorgenommen werden. Es soll von mehreren Verkaufsstaaten i , mit $i \in I; I = \{1, \dots, n\}$, und mehreren Produktionsstaaten j , mit $j \in J; J = \{1, \dots, m\}$, pro Split ausgegangen werden. Dabei soll die Annahme getroffen werden, dass pro betrachtetem Verkaufs- bzw. Produktionsstaat genau eine (reine) Verkaufs- bzw. Produktionseinheit innerhalb eines Split vorhanden ist und daher dahingehend keine Konkretisierungen oder unterschiedliche Notationen vorgenommen werden müssen. Es soll angenommen werden, dass pro untersuchter Anrechnungsbegrenzung alle Verkaufsstaaten die gleiche Art der Anrechnungsbegrenzung wählen. Es wird außerdem die Annahme getroffen, dass es jeweils nur einen Staat mit dem höchsten (niedrigsten) Produktionssteuersatz (Verkaufssteuersatz) bzw. mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH gibt. Darüber hinaus wird angenommen, dass alle Staaten die identische Höhe des aufzuteilenden Gesamtgewinns P sowie der jeweiligen Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten α_j bestimmen.³¹⁶ Eine höhere Bemessungsgrundlage in den Produktions- als in den Verkaufsstaaten kann dennoch über die Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren ($\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$, sog. Doppelbesteuerung) abgebildet werden. Alle Steuersätze sind strikt positiv und kleiner eins.

3.3.2.1 Per-country-limitation auf Verkaufsstaatensteuer auf Produktionsstaatenbemessungsgrundlage

Damit Anrechnungsüberhänge vermieden werden, dürfen die anzurechnenden Steuern in einem Verkaufsstaat den von der Anrechnungsbegrenzung abhängigen Anrechnungshöchstbetrag in einem Verkaufsstaat nicht übersteigen.³¹⁷

Bei einer länderspezifischen (pro Land) Begrenzung (per-country-limitation) der Anrechnung auf die inländische Steuer (Verkaufsstaatensteuer) auf die ausländische Bemessungsgrundlage

³¹⁵ D.h. in den Produktionsstaaten wird in Summe mehr als der aufzuteilende Gewinn besteuert.

³¹⁶ Dies kann in der Praxis durchaus anders sein, in welcher in der Regel der Quellenstaat sowie der Anrechnungsstaat die jeweiligen ausländischen Einkünfte (hier $\alpha_j \cdot P$) nach jeweils nationalen Vorschriften bestimmen. Insbesondere kann es im geltenden System zu Unterschieden durch die Anwendung von Netto- vs. Bruttoprinzip kommen. Durch diese Unterschiede in der Bestimmung der ausländischen Einkünfte selbst können in der Praxis Anrechnungsüberhänge entstehen. Vgl. *Jacobs et al.* (2016), S. 49–50; *Schreiber* (2017), S. 515. Auch wird eine einheitliche Bestimmung des aufzuteilenden Gewinns im Rahmen des Mechanismus zur Einsparung von Koordinations- und Kooperationskosten nicht zwingend gefordert. Siehe hierzu 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten.

³¹⁷ Vgl. z.B. analog *Tischer* (1993).

(in den Produktionsstaaten besteuert Gewinn), d.h. die Verkaufssteuer, die auf die jeweilige Produktionsstaatbemessungsgrundlage entfällt, entspricht für jeden Verkaufsstaat i der AHB $AHB_i^{pc\ PS-BMG}$ dem Produkt aus Verkaufsfaktor dieses Staates $\frac{s_i}{S}$,³¹⁸ dem in einem PS j besteuerten Gewinn, dargestellt durch den aufzuteilenden Gewinn P multipliziert mit dem jeweiligen Gewinnzuteilungsfaktor dieses Produktionsstaates α_j ($P * \alpha_j$), sowie dem Steuersatz des jeweiligen Verkaufsstaates τ_i :

$$(11) \quad AHB_i^{pc\ PS-BMG} = \frac{s_i}{S} * \alpha_j * P * \tau_i; \forall i \in I. \quad ^{319}$$

Für jeden VS müssen die anzurechnenden Steuern eines jeden Produktionsstaates, welche dem Produkt aus Verkaufsfaktor des anrechnenden Verkaufsstaates, dem in dem PS besteuerten Gewinn und dem Steuersatz des Produktionsstaates τ_j entsprechen ($\frac{s_i}{S} * \alpha_j * P * \tau_j$), kleiner oder gleich dem Anrechnungshöchstbetrag sein.³²⁰ Formal lässt sich dies wie folgt darstellen:

$$(12) \quad \frac{s_i}{S} * \alpha_j * P * \tau_i \geq \frac{s_i}{S} * \alpha_j * P * \tau_j; \forall i \in I \wedge \forall j \in J.$$

Ist der Anrechnungshöchstbetrag von Land i größer oder gleich den anzurechnenden Steuern aus Land j , kommt es zu keinem Anrechnungsüberhang in Land i . Kürzt man Ungleichung (12) entsprechend, erhält man, dass der Steuersatz eines jeden Produktionsstaates τ_j nicht größer als der Steuersatz eines jeden Verkaufsstaates τ_i sein darf:

$$(13) \quad \tau_i \geq \tau_j; \forall i \in I \wedge \forall j \in J.$$

Es kommt zur Vermeidung von AÜH allein auf das Verhältnis der Steuersätze eines jeden Verkaufsstaates und Produktionsstaates an; die jeweiligen Höhen der Bemessungsgrundlagen sind irrelevant. Liegen die Steuersätze in den Produktionsstaaten über denjenigen in den Verkaufsstaaten, kommt es zu Anrechnungsüberhängen.³²¹ Nicht ausgenutztes Anrechnungspotential durch einen Produktionsstaat mit einem niedrigeren Steuersatz kann nicht durch einen Produktionsstaat mit einem höheren Steuersatz ausgeschöpft werden und geht somit entsprechend verloren.³²²

³¹⁸ Da sowohl die Gesamtgewinnzuteilung als auch die Zuteilung anzurechnender Steuern im Rahmen des Mechanismus anhand des Verkaufsfaktors erfolgt, sollte auch die PSen-Bemessungsgrundlage, auf die die VS-Steuer entfällt, entsprechend anhand des Verkaufsfaktors zugeteilt werden.

³¹⁹ Vgl. analog *Tischer* (1993), S. 211–212. Frei- sowie Abzugsbeträge in den Verkaufsstaaten sind i.R.d. Mechanismus grundsätzlich nicht relevant bzw. werden nicht in die Betrachtung miteinbezogen.

³²⁰ Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 512–513.

³²¹ Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 514; *Tischer* (1993), S. 211.

³²² Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 50; *Schreiber* (2017), S. 513.

Zur sicheren Vermeidung jeglicher AÜH in allen Verkaufsstaaten muss der niedrigste Verkaufsstaatsteuersatz mindestens so hoch wie der höchste Produktionsstaatsteuersatz sein:

$$(14) \quad \tau_i^{min} \geq \tau_j^{max}.$$

Diese Bedingung muss zwingend eingehalten werden, um jegliche AÜH zu vermeiden. Im Verhältnis anderer Verkaufs- und Produktionsstaaten zueinander können jedoch nicht ausgeschöpfte Anrechnungspotentiale bestehen.

3.3.2.2 Overall-limitation auf Verkaufsstaatensteuer auf Produktionsstaatenbemessungsgrundlage

Bei einer länderübergreifenden Begrenzung (overall-limitation) auf die VS-Steuer, die auf die gesamte Produktionsstaatenbemessungsgrundlage entfällt, bestimmt jeder VS einen AHB für alle PS-Steuern insgesamt. Der Anrechnungshöchstbetrag $AHB_i^{ov PS-BMG}$ entspricht in dem Fall dem Produkt aus Verkaufsfaktor des Verkaufsstaates,³²³ dem insgesamt in den Produktionsstaaten besteuerten Gewinn des Split³²⁴ und dem Steuersatz des Verkaufsstaates:

$$(15) \quad AHB_i^{ov PS-BMG} = \frac{s_i}{S} * (\sum_{j=1}^m \alpha_j * P) * \tau_i; \forall i \in I.$$

Die anzurechnenden Steuern eines Verkaufsstaates entsprechen der Summe der Produktionssteuern $\sum_{j=1}^m T_j$, welche der Summe über die Produkte von einem PS zugeteilten Gewinn und dem jeweiligen PS-Steuersatz entspricht ($\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m (\alpha_j * P * \tau_j)$), multipliziert mit dem Verkaufsfaktor. Damit keine AÜH entstehen, muss der AHB eines jeden Verkaufsstaates mindestens so hoch sein wie diese anzurechnenden Steuern. Formal lässt sich diese Bedingung in folgender Ungleichung darstellen:

$$(16) \quad \frac{s_i}{S} * (\sum_{j=1}^m \alpha_j * P) * \tau_i \geq \frac{s_i}{S} * \sum_{j=1}^m (\alpha_j * P * \tau_j); \forall i \in I.$$

Diese Bedingung kann reduziert werden zu:

$$(17) \quad (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * \tau_i \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j); \forall i \in I.$$

³²³ Analog zur per-country-limitation.

³²⁴ Dieser entspricht der Summe der zugeteilten Gewinne zu den PSen im Rahmen des Split, d.h. der Summe aus den Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten multipliziert mit dem aufzuteilenden Gewinn: $\sum_{j=1}^m (\alpha_j * P)$.

Die Summe der Produktionsstaaten-Gewinnzuteilungsfaktoren multipliziert mit dem VS-Steuersatz muss für jeden Verkaufsstaat mindestens so hoch sein wie die Summe über das Produkt aus PS-Gewinnzuteilungsfaktor und PS-Steuersatz über alle Produktionsstaaten.

Da in den Produktionsstaaten ein Anteil des aufzuteilenden Gewinns mit dem jeweiligen Steuersatz besteuert wird ($\alpha_j * P * \tau_j$), kann das Produkt aus dem jeweiligen Gewinnzuteilungsfaktor zum betrachteten Produktionsstaat (α_j) und dem Steuersatz des Produktionsstaates (τ_j) als effektiver (durchschnittlicher) Steuersatz verstanden werden, mit dem der aufzuteilende Gewinn (P) im betrachteten Produktionsstaat besteuert wird.³²⁵ So betrachtet muss die Summe der PS-Gewinnzuteilungsfaktoren multipliziert mit dem VS-Steuersatz für alle Verkaufsstaaten mindestens so hoch sein wie die Summe der effektiven PS-Steuersätze über alle Produktionsstaaten³²⁶.

Zur Vermeidung von AÜH kommt es grundsätzlich nicht nur auf die Steuersätze, sondern auch auf die (gesamte) Höhe der Bemessungsgrundlagen in den Produktionsstaaten sowie deren Verteilung auf die Produktionsstaaten an. Für jeden Verkaufsstaat gilt, dass der VS-Steuersatz mit der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren multipliziert wird. Wird in den Produktionsstaaten in Summe genau der aufzuteilende Gewinn besteuert, d.h. $\sum_{j=1}^m \alpha_j = 1$, sind seitens der Verkaufsstaaten (*ceteris paribus*) allein die Steuersätze der Verkaufsstaaten ausschlaggebend für die Vermeidung von AÜH. In diesem Fall müssen die Steuersätze der Verkaufsstaaten jeweils mindestens so hoch sein wie der effektive (durchschnittliche) Steuersatz, mit dem der aufzuteilende Gewinn insgesamt durch die Produktionsstaaten belastet ist (die Summe der effektiven PS-Steuersätze über alle Produktionsstaaten). Wird in den Produktionsstaaten weniger als der aufzuteilende Gewinn besteuert, d.h. $\sum_{j=1}^m \alpha_j < 1$, ist jeweils ein entsprechender Anteil der VS-Steuersätze seitens der Verkaufsstaaten relevant. Im Fall der Doppelbesteuerung in den Produktionsstaaten, d.h. $\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$, ist ein jeweils um die Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren vervielfachter VS-Steuersatz für die Begrenzung der Summe der effektiven Produktionssteuersätze relevant.³²⁷ Seitens der Produktionsstaaten kommt es (*ceteris paribus*) einerseits auf das

³²⁵ Auch hiermit ist der Durchschnittssteuersatz (vgl. *Scheffler* (2016), S. 12) und nicht die EATR gemeint. Siehe auch analog 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus. Der Durchschnittssteuersatz τ_{eff}^j aus MNU-Sicht, hier in einem Produktionsstaat, ergibt sich als Quotient aus Steuerzahlung in einem PS und der gesamten Bemessungsgrundlage des Split: $\tau_{eff}^j = \frac{\alpha_j * P * \tau_j}{P} = \alpha_j * \tau_j$.

³²⁶ Effektiv werden die Steuersätze der einzelnen Produktionsstaaten durch die jeweiligen Gewinnzuteilungsfaktoren bei der Summenbildung gewichtet. Die Summe der effektiven (durchschnittlichen) Produktionssteuersätze gibt so den effektiven (durchschnittlichen) Steuersatz an, mit dem der aufzuteilende Gewinn insgesamt durch die Produktionsstaaten belastet ist.

³²⁷ Zu einer Einschränkung siehe unten 3.3.2.3.

Zusammenspiel von Bemessungsgrundlage und Steuersatz an. Innerhalb von Produktionsstaaten können hohe Bemessungsgrundlagen durch niedrige Steuersätze ausgeglichen werden und umgekehrt. Andererseits können im Rahmen der overall-limitation insgesamt niedrige Steuern in einem Produktionsstaat durch insgesamt höhere Steuern in einem anderen Produktionsstaat ausgeglichen werden. Damit können nicht ausgenutzte Anrechnungspotentiale mit Blick auf einzelne Produktionsstaaten durch Anrechnungsüberhänge mit Blick auf andere Produktionsstaaten ausgeschöpft werden.³²⁸

Anrechnungsüberhänge werden sicher vermieden, wenn die Summe der effektiven Produktionssteuersätze den niedrigsten Verkaufssteuersatz multipliziert mit der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten nicht übersteigt. Formal:

$$(18) \quad (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * \tau_i^{min} \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j).$$

Ist diese Bedingung nicht erfüllt, kommt es, zumindest mit Blick auf den VS mit dem niedrigsten Steuersatz, zu einem AÜH. Mit Blick auf die übrigen Verkaufsstaaten ist es unter Einhalten dieser Bedingung hingegen möglich, dass nicht ausgeschöpfte Anrechnungshöchstbeträge bestehen.

Nimmt man vereinfachend an, dass die gesamte Bemessungsgrundlage der Produktionsstaaten (hier $\sum_{j=1}^m \alpha_j$) dem Produktionsstaat mit dem höchsten Steuersatz zugeteilt wird, es also faktisch nur einen Produktionsstaat gibt, kann Bedingung (18) nach Kürzung der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren als strengste Bedingung („worst case Szenario“) derart dargestellt werden, dass der niedrigste VS-Steuersatz mindestens so hoch sein muss wie der höchste PS-Steuersatz. Formal:

$$(19) \quad \tau_i^{min} \geq \tau_j^{max}.$$

Ist diese Bedingung erfüllt, werden in jedem Fall Anrechnungsüberhänge vermieden. Aufgrund der Annahme über die Gewinnzuteilung zu den Produktionsstaaten ist es möglich, dass Anrechnungshöchstbeträge nicht voll ausgeschöpft werden.

Diese strengste (u.U. nicht notwendige) Bedingung ist formal identisch zu der notwendigen Bedingung zur Vermeidung von AÜH im Rahmen einer per-country-limitation. Denn faktisch gibt es unter obiger Annahme nur einen Produktionsstaat, sodass sich eine per-country-limita-

³²⁸ Einzelne Produktionsstaaten könnten dies jedoch auf Kosten anderer Produktionsstaaten ausnutzen. Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 513.

tion und eine overall-limitation entsprechen. Doch ist ein nicht ausgeschöpftes Anrechnungsvolumen im Rahmen einer overall-limitation bei Einhalten von Bedingung (19) grundsätzlich wahrscheinlicher als im Fall einer per-country-limitation, da die Annahme getroffen wurde, dass die gesamte Produktionsstaaten-Bemessungsgrundlage alleinig dem Produktionsstaat mit dem höchsten Steuersatz zugewiesen wird. Während bei einer per-country-limitation jeweils einzelne Verkaufs- und Produktionsstaatensteuersätze verglichen werden und bei Nichteinhalten von Bedingung (19) AÜH in jedem Fall auftreten (zumindest im Verhältnis dieser in der Ungleichung enthaltenen beiden Staaten), können im Rahmen einer länderübergreifenden Begrenzung niedrige und hohe effektive Produktionsstaatensteuersätze gegenseitig ausgeglichen und AÜH so vermieden werden.³²⁹ Eine per-country-limitation ist damit grundsätzlich strenger als eine overall-limitation, d.h. es kann im Rahmen einer per-country-limitation grundsätzlich in Summe weniger angerechnet werden als im Rahmen einer overall-limitation.³³⁰

Es ist festzuhalten, dass bei einer Anrechnungsbegrenzung auf die Verkaufsstaatensteuer, die auf die Produktionsstaatenbemessungsgrundlage entfällt, Anrechnungsüberhänge unabhängig von länderübergreifender oder pro Land Begrenzung sicher vermieden werden, wenn der niedrigste Verkaufsstaatensteuersatz mindestens so hoch wie der höchste Produktionsstaatensteuersatz ist.

3.3.2.3 Begrenzung auf die Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung (Mindeststeuer = 0)

Bei einer (länderübergreifenden) Begrenzung der Anrechnung von Produktionssteuern auf die Verkaufsstaatensteuern vor Anrechnung der Produktionsstaatensteuern (Mindeststeuer im VS nach Anrechnung gleich null), bestimmt sich der AHB eines Verkaufsstaates AHB_i^{VS} aus der Differenz von der VS-Steuer vor Anrechnung T_i , welche die VS-Steuer auf den aufzuteilenden Gewinn multipliziert mit dem Verkaufsfaktor ist ($T_i = \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$), und der Mindeststeuer, welche in diesem Fall null beträgt,³³¹ d.h.

$$(20) \quad AHB_i^{VS} = \frac{s_i}{S} * P * \tau_i; \forall i \in I.$$

³²⁹ Die gesamte, den Produktionsstaaten zugeteilte Bemessungsgrundlage bleibt aber in dem Fall der overall-limitation zu beachten (siehe oben).

³³⁰ Dies gilt in dem Fall, dass keine negativen Bemessungsgrundlagen vorliegen, wovon hier stets ausgegangen wird, sowie, dass Anrechnungsüberhänge und unausgenutztes Anrechnungspotential im Rahmen der per-country-limitation vorliegen. Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 513–514.

³³¹ Dies ergibt sich aus der Gleichung, dass die VS-Steuer nach Anrechnung mindestens null betragen muss, d.h. die VS-Steuer vor Anrechnung abzgl. des AHBs muss null gleichen für jeden Verkaufsstaat: $T_i - AHB_i^{VS} = 0 \Leftrightarrow AHB_i^{VS} = T_i + 0 \Leftrightarrow AHB_i^{VS} = \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$.

Der AHB muss für jeden VS mindestens so hoch sein wie die anzurechnenden Steuern, welche der Summe der Produktionssteuern multipliziert mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor entsprechen ($\frac{s_i}{S} * \sum_{j=1}^m (\alpha_j * P * \tau_j)$), um AÜH zu vermeiden. Formal lässt sich die Bedingung zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen in diesem Fall der Anrechnungsbegrenzung folgendermaßen darstellen:

$$(21) \quad \frac{s_i}{S} * P * \tau_i \geq \frac{s_i}{S} * \sum_{j=1}^m (\alpha_j * P * \tau_j); \forall i \in I.$$

Ungleichung (21) lässt sich nach Kürzung wie folgt darstellen:

$$(22) \quad \tau_i \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j); \forall i \in I.$$

Für jeden Verkaufsstaat i gilt, dass der Steuersatz dieses Staates mindestens so hoch wie die Summe der effektiven (durchschnittlichen) PS-Steuersätze (der effektive (durchschnittliche) Steuersatz, mit dem der aufzuteilende Gewinn insgesamt durch die PSen besteuert wird) sein muss. Auch in diesem Fall der Anrechnungsbegrenzung kommt es damit nicht allein auf die Höhe der statuarischen Steuersätze, sondern auf deren Zusammenspiel mit den jeweiligen Gewinnzuteilungsfaktoren an. Hohe statuarische PS-Steuersätze können durch niedrige Gewinnzuteilungsfaktoren ausgeglichen werden und umgekehrt. Hohe effektive PS-Steuersätze können grundsätzlich durch niedrige effektive PS-Steuersätze ausgeglichen werden, um AÜH zu vermeiden. Kommt es, etwa aufgrund unkoordinierter oder konfligierender Gewinnzuteilungen zu den Produktionsstaaten, zur Doppelbesteuerung in den Produktionsstaaten, d.h. die Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten ist größer als eins ($\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$), bedeutet dies noch nicht zwangsläufig, dass es zu AÜH kommt, sondern es kommt, jeweils und in Summe, auf die Kombination von Gewinnzuteilungsfaktoren und Steuersätzen an. Dennoch gilt (*ceteris paribus*), dass mit steigenden Gewinnzuteilungsfaktoren AÜH wahrscheinlicher werden, ebenso wie mit steigenden PS-Steuersätzen.

Für den Zwei-Staaten-Fall³³² gilt, dass der Produktionssteuersatz τ_p den Verkaufssteuersatz τ_s dividiert durch den Gewinnzuteilungsfaktors α_p nicht übersteigen darf:

$$(23) \quad \frac{\tau_s}{\alpha_p} \geq \tau_p.$$

Wird dem Produktionsstaat genau der aufzuteilende Gewinn zugeordnet ($\alpha_p = 1$), kommt es nur auf das Verhältnis der Steuersätze von Verkaufs- und Produktionsstaat an. Der Steuersatz des Produktionsstaates darf dann den Steuersatz des Verkaufsstaates nicht übersteigen. Wird

³³² Der Produktionsstaat wird mit p , der Verkaufsstaat wird mit s notiert.

dem Produktionsstaat weniger als der aufzuteilende Gewinn zugeordnet ($\alpha_p < 1$), darf der Steuersatz des Produktionsstaates grundsätzlich über dem Verkaufssteuersatz liegen. Wird dem Produktionsstaat mehr als der aufzuteilende Gewinn zugeordnet ($\alpha_p > 1$), muss der Steuersatz des Produktionsstaates unter dem Verkaufssteuersatz liegen. Der genaue Grenzwert für den Steuersatz des Produktionsstaates ergibt sich dabei durch Division des Verkaufssteuersatzes mit dem Gewinnzuteilungsfaktor kleiner bzw. größer eins.³³³

Anrechnungsüberhänge werden sicher vermieden, wenn die Summe der effektiven Produktionssteuersätze den niedrigsten Verkaufssteuersatz nicht übersteigt. Formal:

$$(24) \quad \tau_i^{min} \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j).$$

Diese Bedingung muss notwendigerweise erfüllt sein, damit jegliche AÜH, zumindest mit Blick auf den VS mit dem niedrigsten Steuersatz, vermieden werden. Mit Blick auf die übrigen Verkaufsstaaten ist es unter Einhalten dieser Bedingung hingegen möglich, dass nicht ausgeschöpfte Anrechnungshöchstbeträge bestehen.

Unter der Annahme, dass die gesamte Bemessungsgrundlage der Produktionsstaaten (die gesamte PSen-Bemessungsgrundlage) nur dem Produktionsstaat mit dem höchsten Steuersatz zugeteilt wird, erhält man als Bedingung, um jegliche Anrechnungsüberhänge zu vermeiden, folgende Ungleichung:

$$(25) \quad \tau_i^{min} \geq (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * \tau_j^{max}.$$

Der niedrigste Verkaufsstaatsteuersatz τ_i^{min} muss mindestens so hoch sein wie der höchste Produktionsstaatsteuersatz τ_j^{max} multipliziert mit der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren $\sum_{j=1}^m \alpha_j$. Unter dieser vereinfachten Bedingung werden Anrechnungsüberhänge definitiv vermieden. Bei Nichteinhalten der Bedingung muss es jedoch nicht zwangsläufig zu AÜH kommen, da die Summe der Produktionssteuern aufgrund der getroffenen Annahme überschätzt sein kann.

Wird den Produktionsstaaten in Summe exakt der gesamte aufzuteilende Gewinn zugeteilt, d.h. $\sum_{j=1}^m \alpha_j = 1$, entsprechen die Bedingungen zur Vermeidung von AÜH unter einer overall-limitation auf die VS-Steuer, die auf die PSen-Bemessungsgrundlage entfällt, den Bedingungen zur Vermeidung von AÜH unter einer Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung. Dies rührt daher, dass einziger Unterschied in der Bestimmung des AHBs unter beiden Formen der

³³³ Vgl. zu einer Analyse des Zwei-Staaten-Falls unter dieser Form der Anrechnungsbegrenzung auch *Schreiber/Fell* (2016), S. 397–398.

Anrechnungsbegrenzung die jeweilige Bemessungsgrundlage ist. Im ersten Fall sind die Bemessungsgrundlagen der Produktionsstaaten relevant (multipliziert mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor), die durch die Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren und den Gesamtgewinn bestimmt wird. Im zweiten Fall ist es die Bemessungsgrundlage des jeweiligen Verkaufsstaates, welche durch den gesamten aufzuteilenden Gewinn (multipliziert mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor) bestimmt wird. Entspricht die Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren eins, gleichen sich die (gesamten) Bemessungsgrundlagen in beiden Fällen und damit die Anrechnungshöchstbeträge. Wird den Produktionsstaaten in Summe weniger als der aufzuteilende Gewinn zugeordnet, gilt also $\sum_{j=1}^m \alpha_j < 1$, ist die Bedingung zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen unter einer Begrenzung auf die Steuer in den Verkaufsstaaten weniger streng als unter einer länderübergreifenden Begrenzung auf die Verkaufsstaatensteuer, die auf die Produktionsstaatenbemessungsgrundlage entfällt. Denn dem AHB unter letzterer Begrenzung liegt eine kleinere gesamte Bemessungsgrundlage zugrunde als bei einer Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung. In diesem Fall werden im Rahmen der Bedingung zur Vermeidung von AÜH die Verkaufssteuersätze, bei einer Begrenzung auf die auf die PSen-Bemessungsgrundlage entfallende Verkaufssteuer, jeweils mit der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren multipliziert, so dass die Summe der effektiven Produktionssteuersätze die anteiligen (der Anteil entspricht der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren) Verkaufssteuersätze jeweils nicht übersteigen darf. Im Fall der Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung ist der volle Verkaufssteuersatz maßgebend. Wird den Produktionsstaaten mehr als der aufzuteilende Gewinn zugeordnet, kommt es in den Produktionsstaaten also zur Doppelbesteuerung, etwa weil es zu Verteilungskonflikten unter den Staaten kommt, gilt also $\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$, ist die Bedingung zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen unter einer Begrenzung auf die Steuer in den Verkaufsstaaten strenger. Denn in diesem Fall werden bei der Begrenzung auf die Verkaufssteuer auf die PSen-Bemessungsgrundlage die jeweiligen Verkaufssteuersätze mit einem Faktor größer eins (Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren) multipliziert und erhöhen entsprechend die Grenze für die Summe der effektiven Produktionssteuersätze. Bei einer Begrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung bleibt es bei einer Begrenzung auf den Verkaufssteuersatz, ohne Multiplikation. Im Fall der Doppelbesteuerung könnte das Zugrundelegen des AHBs der overall-limitation auf die VS-Steuer auf die PSen-Bemessungsgrundlage im Einzelfall dazu führen, dass das Steueraufkommen von Verkaufsstaaten nach Anrechnung negativ wird.³³⁴ Die Bedingung, dass die VS-Steuer durch die Anrechnung nicht negativ werden darf, sollte aus fiskalischer Sicht aber stets erfüllt sein, sodass eine länderübergreifende Begrenzung auf die VS-Steuer, die auf die

³³⁴ Vgl. analog *Tischer* (1993), S. 211–212.

PSen-Bemessungsgrundlage entfällt, einschränkend nur dann gelten sollte, wenn es in den Produktionsstaaten in Summe nicht zur Doppelbesteuerung kommt.

Die geschilderten Verhältnisse und die Einschränkung gelten grundsätzlich analog für die per-country-limitation für den Fall, dass nur ein Produktionsstaat gegeben ist.³³⁵ Im Falle eines Produktionsstaates gleichen sich die AHBe bei einer per-country-limitation und bei einer Begrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung, wenn dem Produktionsstaat genau der aufzuteilende Gewinn zugeordnet wird ($\alpha_p = 1$). Wird dem Produktionsstaat insgesamt nur ein Teil des aufzuteilenden Gewinns zugeordnet ($\alpha_p < 1$), ist die Begrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung weniger streng. Der Steuersatz des Verkaufsstaates muss mindestens so hoch wie ein Anteil kleiner eins des Steuersatzes des Produktionsstaates sein, während bei der per-country-limitation das Verhältnis der Steuersätze zur Vermeidung von AÜH relevant ist. Wird dem Produktionsstaat mehr als der aufzuteilende Gewinn zugeordnet ($\alpha_p > 1$), ist es umgekehrt. Die Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung ist strenger, da der Steuersatz des Verkaufsstaates mindestens so hoch sein muss wie der Steuersatz des Produktionsstaates multipliziert mit einem Faktor α_p größer eins. Bei der per-country-limitation bleibt das Verhältnis der Steuersätze relevant. Wird nur die per-country-limitation berücksichtigt, wäre nicht ausgeschlossen, dass die Steuerzahlung im Verkaufsstaat negativ wird, sodass in dem Fall der Doppelbesteuerung (d.h., dass $\alpha_p > 1$, oder im Fall mehrerer Staaten, dass $\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$) die Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung, die sowohl die Bemessungsgrundlage als auch die Steuersätze einbezieht, zusätzlich gelten oder berücksichtigt werden sollte.³³⁶

3.3.2.4 Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer im Verkaufsstaat

Bei einer Ausgestaltung der Anrechnung, sodass ein bestimmtes strikt positives Mindeststeueraufkommen in einem Verkaufsstaat erhaltbar ist, z.B. jenes Steueraufkommen, würden geltende Verrechnungspreisregeln angewandt,³³⁷ bestimmt sich der Anrechnungshöchstbetrag AHB_i^{MS} als Differenz aus der Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung T_i und der jeweiligen Mindeststeuer MS_i :

³³⁵ Overall-limitation und per-country-limitation entsprechen sich in diesem Fall.

³³⁶ Vgl. analog *Tischer* (1993), S. 211–212.

³³⁷ Verkaufsstaaten könnten aber auch ein (anderes) aus ihrer Sicht faires Mindeststeueraufkommen (im Einzelfall) festlegen, welches sie im Rahmen der PSM erheben möchten. Dieses könnte mit den Produktionsstaaten unter grundsätzlich höheren Einigungs-, Koordinations- und Kooperationskosten (im Einzelfall) verhandelt werden. Einigungen im Einzelfall würden dabei die Flexibilität der Staaten ggü. Universaleinigungen erhöhen.

$$(26) \quad AHB_i^{MS} = \frac{s_i}{S} * P * \tau_i - MS_i; \forall i \in I.^{338}$$

Die im Rahmen der Mindeststeuer zugeteilte Bemessungsgrundlage zur Verkaufseinheit BMG_i kann im Ergebnis durch einen Gewinnzuteilungsfaktor zur Verkaufseinheit β_i strikt größer null und strikt kleiner eins ($\beta_i \in]0; 1[$) multipliziert mit dem aufzuteilenden Gesamtgewinn P dargestellt werden.³³⁹ Wird diese mit dem Steuersatz des Verkaufsstaates multipliziert, ergibt sich die jeweilige Mindeststeuer:

$$(27) \quad MS_i = \beta_i * P * \tau_i; \forall i \in I.$$

Durch Einsetzen von Gleichung (27) in Gleichung (26) und Vereinfachen ergibt sich der AHB für jeden VS als die Steuer eines Verkaufsstaates auf den aufzuteilenden Gewinn multipliziert mit der Differenz aus Verkaufsfaktor und Gewinnzuteilungsfaktor eines Verkaufsstaates:

$$(28) \quad AHB_i^{MS} = P * \tau_i * \left(\frac{s_i}{S} - \beta_i \right); \forall i \in I.$$

Damit sich ein positiver AHB ergibt,³⁴⁰ muss die Mindeststeuer eines Verkaufsstaates kleiner als die Steuer des Verkaufsstaates vor Anrechnung sein, d.h. im Ergebnis muss gelten, dass der Gewinnzuteilungsfaktor zu einem Verkaufsstaat kleiner als der jeweilige Verkaufsfaktor ist: $\beta_i < \frac{s_i}{S}$.³⁴¹ Die anzurechnenden Steuern, d.h. die anteilige Summe der Produktionssteuern, darf diesen AHB eines jeden Verkaufsstaates nicht übersteigen, damit AÜH vermieden werden. Formal muss gelten:

$$(29) \quad AHB_i^{MS} \geq \frac{s_i}{S} * \sum_{j=1}^m T_j; \forall i \in I$$

$$(30) \quad \Leftrightarrow P * \tau_i * \left(\frac{s_i}{S} - \beta_i \right) \geq \frac{s_i}{S} * \sum_{j=1}^m (\alpha_j * P * \tau_j); \forall i \in I$$

$$(31) \quad \Leftrightarrow \tau_i * \left(1 - \beta_i * \frac{S}{s_i} \right) \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j); \forall i \in I.$$

³³⁸ Denn die Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung T_i abzüglich des AHBs AHB_i^{MS} soll der Mindeststeuer MS_i gleichen: $T_i - AHB_i^{MS} = MS_i \Leftrightarrow T_i - MS_i = AHB_i^{MS} \Leftrightarrow AHB_i^{MS} = \frac{s_i}{S} * P * \tau_i - MS_i$.

³³⁹ Zugrunde liegt die Annahme, dass nach geltenden Verrechnungspreisregeln der betrachteten Verkaufseinheit ein Teil des Gesamtgewinns $P = S - C$ im Wege eines Verrechnungspreises TP_i , mit $C < TP_i < S$ und $TP_i < s_i$, d.h. $BMG_i = s_i - TP_i - c_i = \beta_i * P$, mit $0 < \beta_i * P < P$, zugeteilt wird, mit $\beta_i \in]0; 1[$. Vgl. z.B. Vögele/Raab (2015b), S. 352–353. Dem liegt wiederum die Annahme zugrunde, dass die Verkaufseinheit bereits nach geltenden Regeln vorhanden ist sowie, dass Verkaufseinheit und rechtlich verkaufende Einheit (Vertriebs-einheit) identisch sind.

³⁴⁰ Sodass es überhaupt zu einer Anrechnung von Produktionssteuern kommen kann.

³⁴¹ Entspricht die Mindeststeuer der Steuer unter Anwendung geltender Verrechnungspreisregelungen, bedeutet dies, dass einem Verkaufsstaat nach PSM-Regeln vor Anrechnung (aufzuteilender Gewinn in Abhängigkeit des Verkaufsfaktors) nicht weniger zugeteilt werden darf, sondern ihm mehr zugeteilt werden muss, als nach geltenden Verrechnungspreisregeln.

Für jeden Verkaufsstaat muss gelten, dass der jeweilige Steuersatz multipliziert mit der (positiven)³⁴² Differenz aus eins und dem Produkt aus Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer und dem Kehrwert des Verkaufsfaktors dieses Verkaufsstaates mindestens so hoch ist wie die Summe der effektiven (durchschnittlichen) Steuersätze der Produktionsstaaten. Wieder kommt es zur Vermeidung von AÜH auf das Zusammenspiel von Steuersätzen und Bemessungsgrundlagen an. Im Rahmen dieser Anrechnungsbegrenzung allerdings nicht nur auf die Bemessungsgrundlagen der Produktionsstaaten, sondern auch auf die jeweiligen der Verkaufsstaaten im Rahmen der PSM sowie der Mindeststeuer. Seitens der Produktionsstaaten können hohe Steuersätze wieder durch niedrige Bemessungsgrundlagen und umgekehrt sowie hohe effektive Steuern in einem Staat durch niedrige effektive Steuern in einem anderen Staat ausgeglichen werden. Seitens der Verkaufsstaaten gilt (*ceteris paribus*), dass je höher der Verkaufsfaktor (der Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer) eines Staates ist, desto höher (niedriger) ist das Anrechnungsvolumen dieses Staates. Im Rahmen der Anrechnungsbegrenzung wird der Verkaufssteuersatz mit einem Faktor größer null und kleiner eins ($1 - \beta_i * \frac{s}{s_i}$) multipliziert. Es kommt seitens der Verkaufsstaaten zur Vermeidung von AÜH demnach nicht mehr auf den vollen, sondern einen anteiligen VS-Steuersatz an, sodass diese Form der Anrechnungsbegrenzung grundsätzlich strenger ist als bei einer Mindeststeuer von null (Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung). Dieser Anteil ist dabei (*ceteris paribus*) umso kleiner (größer) je höher der Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer (der Verkaufsfaktor im Rahmen der PSM) ist.

Wird wieder vereinfachend angenommen, dass sämtliche den Produktionsstaaten zugeteilte Gewinne dem Produktionsstaat mit dem höchsten Steuersatz zugeteilt werden, muss für jeden Verkaufsstaat das beschriebene Produkt aus Verkaufssteuersatz und Differenz aus eins und dem Produkt aus Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer und dem Kehrwert des Verkaufsfaktors dieses Verkaufsstaates mindestens so hoch wie der höchste Produktionssteuersatz multipliziert mit der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten sein.³⁴³

Formal:

³⁴² Da für alle $i \in I$ die Einschränkung vorgenommen wurde, dass $\beta_i < \frac{s_i}{s}$, und alle Faktoren strikt positiv sind, ist $\beta_i * \frac{s}{s_i}$ kleiner als eins und damit $1 - \beta_i * \frac{s}{s_i}$ größer als null für alle $i \in I$. Da alle Faktoren β_i sowie $\frac{s_i}{s}$ strikt positiv sind, ist $1 - \beta_i * \frac{s}{s_i}$ streng kleiner 1 für alle $i \in I$.

³⁴³ Die Bedingung kann in diesem Fall der Anrechnungsbegrenzung nicht, wie für die vorherigen Begrenzungen, für den niedrigsten Verkaufssteuersatz τ_i^{min} formuliert werden als die Bedingung, die in jedem Fall eingehalten werden muss, um sämtliche AÜH zu vermeiden. Denn der niedrigste AHB hängt in diesem Fall der Begrenzung nicht nur von dem niedrigsten Verkaufssteuersatz ab, sondern auch von den Gewinnzuteilungs- und Verkaufsfaktoren.

$$(32) \quad \tau_i * (1 - \beta_i * \frac{s}{s_i}) \geq (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * \tau_j^{max}; \forall i \in I.$$

In diesem Fall werden wieder sämtliche AÜH sicher vermieden und es besteht mögliches nicht ausgenutztes Anrechnungspotential, wenn nicht sämtliche Gewinne im Rahmen der PSM dem Produktionsstaat mit dem höchsten Steuersatz zugeteilt werden.

Wie im Rahmen der anderen Formen der Anrechnungsbegrenzung bedeutet Doppelbesteuerung durch die Produktionsstaaten ($\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$) noch nicht notwendigerweise das Vorkommen von AÜH, wenn auch diese im Vergleich zur Begrenzung der Anrechnung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung durch die Bedingung einer Mindeststeuer eher auftreten können.

Tabelle 2 fasst die Anrechnungshöchstbeträge und die Bedingungen zur Vermeidung von AÜH in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzungen in einer formalen Übersicht zusammen.

Tabelle 2: Übersicht über Anrechnungshöchstbeträge und Bedingungen zur Vermeidung von AÜH in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung

Anrechnungsbe- grenzung	AHB_i	Bedingung zur Vermeidung von AÜH	Zwingende (notwendige) Be- dingung zur Vermeidung jegli- cher AÜH	Vereinfachte (strengste, nicht unbe- dingt notwendige) Bedingung zur si- cheren Vermeidung von AÜH	Eingrenzung/ An- merkung
Begrenzung auf VS- Steuer auf PSen-Be- messungsgrundlage; per-country-limita- tion	$\frac{s_i}{s} * \alpha_j * P * \tau_i;$ $\forall i \in I, \forall j \in J$	$\tau_i \geq \tau_j;$ $\forall i \in I, \forall j \in J$	$\tau_i^{min} \geq \tau_j^{max}$	--	Identisch mit over- all-limitation, wenn nur ein Produkti- onsstaat betrachtet wird. Für $\alpha_p \leq 1$ bzw. $\sum_{j=1}^m \alpha_j \leq 1$; sonst gilt (zusätzlich) Be- grenzung auf Steuer im Verkaufsstaat.
Begrenzung auf VS- Steuer auf PSen-Be- messungsgrundlage; overall-limitation	$\frac{s_i}{s} * (\sum_{j=1}^m \alpha_j * P) * \tau_i;$ $\forall i \in I$	$\left(\sum_{j=1}^m \alpha_j\right) * \tau_i \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j);$ $\forall i \in I$	$\left(\sum_{j=1}^m \alpha_j\right) * \tau_i^{min} \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j)$	$\tau_i^{min} \geq \tau_j^{max}$	$\sum_{j=1}^m \alpha_j \leq 1$; sonst gilt Begrenzung auf Steuer im Verkaufs- staat. Identisch mit Be- grenzung auf VS- Steuer vor Anrech- nung für $\sum_{j=1}^m \alpha_j = 1$.
Begrenzung auf Steuer im VS vor An- rechnung (Mindest- steuer = 0)	$\frac{s_i}{s} * P * \tau_i;$ $\forall i \in I$	$\tau_i \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j);$ $\forall i \in I$	$\tau_i^{min} \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j)$	$\tau_i^{min} \geq \left(\sum_{j=1}^m \alpha_j\right) * \tau_j^{max}$	Muss immer gelten/ geprüft werden, ins- besondere im Fall von $\sum_{j=1}^m \alpha_j > 1$

Mindeststeuer im VS	$P * \tau_i * \left(\frac{s_i}{S} - \beta_i\right);$ $\forall i \in I$	$\tau_i * \left(1 - \beta_i * \frac{S}{s_i}\right) \geq \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j);$ $\forall i \in I$	--	$\tau_i * \left(1 - \beta_i * \frac{S}{s_i}\right) \geq \left(\sum_{j=1}^m \alpha_j\right) * \tau_j^{max};$ $\forall i \in I$	$\beta_i \in]0; 1[$ $\beta_i < \frac{s_i}{S}$
---------------------	--	--	----	---	--

Quelle: Eigene Darstellung.

3.3.2.5 Schlussfolgerungen und Optionen

Mit Blick auf die länderübergreifenden Anrechnungsbegrenzungen ist bei einer Anrechnungsbegrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung (Mindeststeuer im Verkaufsstaat gleich null) der Anrechnungshöchstbetrag grundsätzlich am höchsten und eine derartige Begrenzung damit am wenigsten streng. In dem Fall, dass genau der aufzuteilende Gewinn den Produktionsstaaten zugeteilt wird, entsprechen sich die Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung und die Begrenzung auf die VS-Steuer, die auf die PSen-Bemessungsgrundlage entfällt. In dem Fall der Doppelbesteuerung sollte die Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung aus fiskalischer Sicht zumindest geprüft werden bzw. ohnehin greifen, da das Steueraufkommen der Verkaufsstaaten ansonsten negativ werden könnte. Eine per-country-limitation auf die VS-Steuer auf die PSen-Bemessungsgrundlage ist prinzipiell strenger als die entsprechende overall-limitation.³⁴⁴ Grundsätzlich werden damit bei einer Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung AÜH und entsprechende Anreize zur Gewinnverlagerung am ehesten vermieden. Von der anderen Seite betrachtet, könnten die anderen drei Anrechnungsbegrenzungen hingegen eher INE gewährleisten,³⁴⁵ insbesondere die Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven, festgelegten Mindeststeuer, die den Verkaufsstaaten grundsätzlich einen Teil der Steuerzahlung vor Anrechnung bewahrt. An dieser Stelle könnte ein grundsätzlicher Konflikt zwischen der möglichen Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen durch AÜH und der INE entstehen.

Bei einer per-country-limitation müssen landesspezifische AHBe anstelle eines gesamten AHBs ermittelt und geprüft werden. Daher kann eine per-country-limitation als komplexer angesehen werden im Vergleich zu einer overall-limitation.³⁴⁶ Zusätzlich müssen bei beiden Formen der Begrenzung auf die VS-Steuer auf die PSen-Bemessungsgrundlage (overall und per-country) Doppelbesteuerung und in diesem Fall die entsprechende Limitierung der Anrechnung auf die VS-Steuer vor Anrechnung geprüft werden. Im Rahmen der Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer ist, verglichen zur Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung, zusätzlich die entsprechende Mindeststeuer (nach geltenden Regeln) zu bestimmen. Demnach können diese Formen der Anrechnungsbegrenzung als komplexer im Vergleich zur Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung angesehen werden.

³⁴⁴ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 55.

³⁴⁵ Es ist zu beachten, dass overall-limitations zu Lasten der INE einzelner Produktionsstaaten gehen können.

³⁴⁶ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 56.

Im Rahmen einer per-country-limitation kommt es zur Vermeidung von AÜH allein auf das Verhältnis der Steuersätze an. Bei den länderübergreifenden Formen kommt es grundsätzlich auf das Zusammenspiel von Steuersätzen und Gewinnzuteilungsfaktoren an. Gewinnzuteilungsfaktoren (β_i und/ oder α_j), d.h. Bemessungsgrundlagen, dürften leichter und kurzfristiger durch Staaten variierbar sein als reguläre Körperschaftsteuersätze,³⁴⁷ sodass Staaten in den länderübergreifenden Formen der Anrechnungsbegrenzung prinzipiell flexibler auf mögliche Anrechnungsüberhänge reagieren könnten als durch eine (reine) Variation der Steuersätze, zumal Anrechnungshöchstbeträge grundsätzlich splitspezifisch sind, Körperschaftsteuersätze i.d.R. aber einheitlich innerhalb eines Landes angewandt werden. Darüber hinaus dürfte es für Staaten leichter sein, sich über die Höhe von Bemessungsgrundlagen (Gewinnzuteilungsfaktoren) ggf. im Einzelfall zu einigen, um AÜH zu vermeiden, als über Körperschaftsteuersätze. Im Fall der länderübergreifenden Anrechnungsbegrenzungen könnten AÜH damit grundsätzlich leichter und flexibler vermieden werden.

Es wurde ersichtlich, dass bei allen Formen der Anrechnungsbegrenzung (die Vermeidung von) Doppelbesteuerung in den Produktionsstaaten allein, d.h. in den Produktionsstaaten wird (nicht) mehr als der aufzuteilende Gewinn besteuert, nicht zwangsläufig einen AÜH zur Folge hat (einen AÜH nicht garantiert vermeidet). Im Fall der Doppelbesteuerung sollte zumindest die Begrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung gelten. Grundsätzlich würde es bei keiner Form der Anrechnungsbegrenzung zwingend einer Einigung der Staaten über Gewinnzuteilungsfaktoren zu Produktionsstaaten bedürfen, wodurch Einigungs-, Kooperations- und Koordinationskosten gespart würden, wenn auch Einigungen die Vermeidung von AÜH sowie die Erreichung von INE eher gewährleisten könnten.³⁴⁸ Verkaufs- und Produktionsstaaten könnten sich deshalb neben den Anrechnungsbegrenzungen (inkl. u.U. der Höhe der Mindeststeuer bzw. -bemessungsgrundlage in den Verkaufsstaaten) zur Vermeidung von AÜH auf die Höhe der den Produktionsstaaten zuzuteilenden Bemessungsgrundlagen (die Höhe der Produktionssteuern) einigen³⁴⁹. Da Anrechnungsüberhänge grundsätzlich splitspezifisch sind, könnten Staaten sich über Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten, ebenso wie u.U. zu Verkaufsstaaten im Rahmen einer strikt positiven Mindeststeuer, für einen und innerhalb eines jeweiligen Split einigen. Splitabhängige Einigungen würden den beteiligten Staaten entsprechende Flexibilität

³⁴⁷ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270.

³⁴⁸ Siehe hierzu auch 3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung; 3.3.4 Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen.

³⁴⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270.

einräumen und wären der Verrechnungsmethodik grundlegend entsprechend, die einzelfallabhängig vorgeht³⁵⁰. Einigungen im Einzelfall würden allerdings die Kosten der Koordination und Kooperation grundsätzlich gegenüber einem unkoordinierten Vorgehen erhöhen,³⁵¹ wenn auch diese Bedarfe sich auf einen Split beziehen würden und im Gegensatz zu universellen Standardisierungen³⁵² einen geringeren Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf mit sich bringen könnten, da weniger Staaten an einer Einigung beteiligt sein könnten³⁵³ (Split versus grundsätzlich alle Staaten der Implementierungsebene, z.B. alle OECD-Staaten)³⁵⁴ sowie dadurch, dass einzelfallabhängige Einigungen für die Staaten eine geringere Tragweite haben könnten als standardisierte Festlegungen, wodurch Einigungen leichter erreichbar sein könnten³⁵⁵. Durch die Reduktion der Flexibilität und Ermessensspielräume im Rahmen von Standardisierungen können jedoch gleichzeitig Erhebungs- und Befolgungskosten im Einzelfall prinzipiell reduziert werden.³⁵⁶ Durch einzelfallabhängige Verhandlungen hingegen wären, wie bereits beschrieben, AÜH gezielter zu vermeiden. Alternativ zu einzelfallabhängigen Einigungen oder Standardisierungen könnte gänzlich auf Verhandlungen verzichtet und auf die disziplinierende (und damit koordinierende) Wirkung von Anrechnungsbegrenzungen zur Vermeidung von AÜH vertraut werden. D.h. es würde darauf vertraut, dass Produktionsstaaten ihre Steuerbelastung (im Einzelfall, z.B. durch Variation von Gewinnzuteilungsfaktoren) (kollektiv) nicht über Anrechnungsbegrenzungen hinaus erhöhen würden, um nicht u.U. Investitionen und/oder Gewinne an andere Quellenstaaten zu verlieren. Ein Verzicht auf Verhandlungen würde

³⁵⁰ Vgl. *OECD* (2017a).

³⁵¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265.

³⁵² Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012a), (2012b); *Schreiber* (2018), S. 270–271.

³⁵³ Wenn auch Einigungen im Rahmen von Standardisierungen grundsätzlich seltener stattfinden müssten, nämlich einmalig, wenn Fixierungen festgelegt werden, und nicht erneut für jeden Einzelfall. Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 365.

³⁵⁴ Begrenzte oder standardisierte Gewinnzuteilungsfaktoren könnten (vergleichbar mit begrenzten Quellensteuersätzen) in Doppelbesteuerungsabkommen oder aber in den OECD-Verrechnungspreisrichtlinien, letzteres zuzüglich einer nationalen Implementierung, fixiert werden. Vgl. *Musgrave* (1969), S. 133; *Kaminski* (2001), S. 471–507; *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 366, (2012b), S. 111; *Luckhaupt* (2013), S. 160. Standardisierungen müssten demnach zusätzlich implementiert werden. Eine Implementierung innerhalb von Doppelbesteuerungsabkommen würde grundsätzlich zahlreiche bilaterale Verhandlungen und Einigungen erfordern.

³⁵⁵ Hier sei erneut anekdotisch auf die Schwierigkeiten der Einigung auf eine formelhafte Gewinnaufteilung innerhalb der EU verwiesen (vgl. *Europäische Kommission* (2011), (2016a), (2016b); *Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion* (2018)), wobei die Festlegung auf eine universelle Aufteilungsformel einer der kritischen Punkte darstellen dürfte (vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 616) oder auf die ablehnende Haltung der OECD gegenüber der formelhaften Gewinnaufteilung anhand einer im Vorhinein universell fixierten Formel (vgl. *OECD* (2017a), S. 39–43), wenn auch eine Einigung auf standardisierte Gewinnzuteilungsfaktoren im Rahmen der Verrechnungspreissetzung weniger weitreichend und schwierig sein dürfte als in Bezug auf einen Systemwechsel der internationalen Gewinnaufteilung (vgl. *Luckhaupt* (2013), S. 156; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 392–395).

³⁵⁶ Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012a), (2012b); *Schreiber* (2018), S. 271. Durch die grundsätzliche Neutralisierung von Gewinnverlagerungsanreizen im Rahmen des Mechanismus sollten Ermessensspielräume in der Verrechnungspreissetzung grundsätzlich keine Wirkung auf MNU's entfalten, wodurch deren Befolgungskosten aufgrund von Ermessensspielräumen und korrespondierende Erhebungskosten sinken könnten. Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume; 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

entsprechende Einigungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarfe ersparen, könnte aber zu Lasten der INE³⁵⁷ sowie dennoch möglich auftretender AÜH gehen.

Um Anreize zur Gewinnverlagerung zu vermeiden, könnten AÜH vor- oder rücktragbar sein,³⁵⁸ d.h. AÜH könnten mit nicht ausgenutztem Anrechnungspotential anderer Besteuerungsperioden verrechnet werden. Um im Rahmen einer Vortragbarkeit von Anrechnungsüberhängen steuerliche Effekte auf Investitionsstandortentscheidung vollständig zu vermeiden, müssten Vorträge grundsätzlich zusätzlich mit dem Kapitalmarktzins verzinst werden, sodass auch im Barwert die volle Steuerzahlung in den Produktionsstaaten angerechnet wird.³⁵⁹ Da ein Rücktrag eines Anrechnungsüberhangs wohl eine Steuererstattung im betrachteten Veranlagungszeitraum beinhalten würde, wäre eine (negative) Verzinsung prinzipiell nicht notwendig.³⁶⁰ (Verzinsliche) Vor- oder Rückträge von Anrechnungsüberhängen würden grundsätzlich zusätzliche Komplexität mit sich bringen, etwa da diese festgestellt werden müssten³⁶¹ und der Abzug des Vor- bzw. Rücktrages in dem entsprechenden Veranlagungszeitraum zusätzlich berücksichtigt werden müsste. Die zusätzlichen Komplexitätskosten wären gegen die Kosten der Gewinnverlagerungsanreize bei endgültigen, nicht vor- oder rücktragsfähigen AÜH abzuwägen. Im Folgenden soll von der Möglichkeit des (verzinslichen) Vor- oder Rücktrags von AÜH abgesehen werden.

Außerdem könnte, um Anrechnungsüberhänge möglichst zu vermeiden, die Berechnung des Anrechnungshöchstbetrages nicht auf den jeweiligen Split beschränkt sein, sofern das betrachtete MNU aus mehreren solcher Splits besteht.³⁶² Wenn Anrechnungspotential innerhalb eines Verkaufsstaates bezüglich eines Split nicht voll ausgeschöpft wird, könnte dieses von Anrechnungsüberhängen anderer Splits innerhalb des MNUs innerhalb eines Verkaufsstaates aufgezehrt werden. Diese Art der Übertragung des Anrechnungspotentials wird im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht weitergehend betrachtet. Die Betrachtung der Anrechnungsmethode soll im Folgenden weiterhin für einen Split isoliert vorgenommen werden.

Verkaufsstaaten könnten die Anrechnungsbegrenzung unkoordiniert bestimmen, sich gemeinsam auf eine Anrechnungsbegrenzung einigen oder diese gemeinsam mit den Produktionsstaaten verhandeln (siehe oben). Abstimmungen und Einigungen bringen zwar Koordinations- und

³⁵⁷ Siehe hierzu 3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung.

³⁵⁸ Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 514; *Jacobs et al.* (2016), S. 55, 56–57; *Tischer* (1993), S. 214–219.

³⁵⁹ Vgl. analog *Schneider* (1992), S. 226–227, 234–235; *König/Wosnitza* (2004), S. 172. In dem Fall großer MNUs würde der Brutto-Kapitalmarktzins herangezogen. Vgl. *Spengel* (2003), S. 81–85.

³⁶⁰ Vgl. analog *Wagner/Dirrigl* (1980), S. 54, 59.

³⁶¹ Vergleichbar mit § 10d Abs. 4 EStG.

³⁶² Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

Kooperationsbedarf mit sich, könnten aber die wahrgenommene Fairness einer bestimmten Anrechnungsbegrenzung erhöhen. Die Möglichkeit der INE in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung soll im Folgenden analysiert werden.

3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung

Innerhalb dieses Abschnitts soll die Frage untersucht werden, inwieweit das Kriterium der INE erfüllt bzw. erfüllbar ist für den Fall, dass keine Anrechnungsüberhänge vorliegen. In diesem Fall werden Anreize zur Gewinnverlagerung (Investitionsverlagerung und/ oder Buchgewinnverlagerung) (innerhalb eines Split) vermieden, da der aufzuteilende Gewinn im Ergebnis an den grundsätzlich aus MNU-Sicht immobilen Kundenorten besteuert wird.³⁶³ Jegliche Verringerung der Steuerzahlungen in den Produktionseinheiten würde zu einer Verringerung der anzurechnenden Steuern in den Verkaufseinheiten führen und damit (ceteris paribus) den Verkaufsstaaten zufallen und nicht dem MNU.³⁶⁴ Denn die Gesamtsteuerbelastung des Split bliebe durch die Verringerung der Produktionssteuern unverändert.

Grundsätzlich erlaubt der Mechanismus eine Teilung des Steueraufkommens bezogen auf einen Split und damit INE.³⁶⁵ Dies soll im Folgenden zum einen veranschaulicht und zum anderen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung geprüft werden. Es soll analysiert werden, ob es zu einer grundsätzlichen Teilung an Steueraufkommen zwischen Verkaufs- und Produktionsstaaten kommt, d.h. ob den Staaten der jeweiligen Kategorie ein Anteil am Steueraufkommen bezogen auf einen Split zugeteilt wird und dieser strikt größer null ist. Der Fokus liegt auf dem Verhältnis Verkaufs- zu Produktionsstaaten. Ob die jeweilige endgültige Höhe des Steueraufkommens als fair angesehen wird, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht analysiert werden.³⁶⁶

Abweichend bzw. zusätzlich zu den unter 3.3.2 getroffenen Annahmen, soll hiesige Analyse unter folgenden Annahmen durchgeführt werden: die Produktionsstaaten schöpfen Anrechnungshöchstbeträge möglichst voll aus.³⁶⁷ Es be- oder entstehen keinerlei AÜH. Verkaufsstaaten wenden jede Art der Anrechnungsbegrenzung in der Form einer overall-limitation an. Verkaufssteuersätze werden als gegeben betrachtet. Steuersätze und Gewinnzuteilungsfaktoren

³⁶³ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland; 2 Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung; 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus.

³⁶⁴ Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 463.

³⁶⁵ Siehe 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit.

³⁶⁶ Siehe hierzu auch 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit.

³⁶⁷ Vgl. analog *Homburg* (2015), S. 299, 314; *Schreiber* (2017), S. 463.

werden unkoordiniert gesetzt, d.h. es finden diesbezüglich keine Einigungen und Festlegungen statt.

Anrechnungsbegrenzungen dienen im Endeffekt der Sicherung des Steueraufkommens der Anrechnungsstaaten³⁶⁸ und damit des INE-Aspekts aus deren Sicht. Schöpfen Quellenstaaten Anrechnungshöchstbeträge voll aus,³⁶⁹ bleibt den Verkaufsstaaten allgemein je nach Anrechnungsbegrenzung das in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung definierte Mindeststeueraufkommen bzw. die Steuer auf den nicht in den Produktionsstaaten besteuerten Gewinn.

Die im Folgenden beschriebenen Bedingungen und Ergebnisse können in einer formalen Übersicht Tabelle 3 entnommen werden.

Bei einer Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung (Mindeststeueraufkommen im Verkaufsstaat bezogen auf eine Verkaufseinheit i.H.v. null) und einer vollen Ausschöpfung des AHBs AHB_s^{VS} fällt im Falle eines Verkaufs- und eines Produktionsstaates³⁷⁰ das volle Steueraufkommen aus einem Split ($T = P * \tau_s$) dem Produktionsstaat zu.³⁷¹ Das Steueraufkommen des Verkaufsstaates würde entsprechend null betragen.³⁷² Aus Sicht des Verkaufsstaates wäre INE damit nicht erfüllt.³⁷³ Im Falle mehrerer Verkaufs- sowie Produktionsstaaten erhöhen die Produktionsstaaten annahmegemäß ihre Steuerbelastung bis zum niedrigsten Anrechnungshöchstbetrag, um AÜH und damit Steuerwettbewerbsdruck vollständig zu vermeiden.³⁷⁴ Dies ist erfüllt, wenn die unter 3.3.2.3 hergeleitete notwendige Bedingung zur Vermeidung jeglicher AÜH gehalten und ausgeschöpft wird, d.h. die Summe der effektiven (durchschnittlichen) Produktionssteuersätze gleicht dem niedrigsten Verkaufsstaatensteuersatz ($\sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_j = \tau_i^{min}$).

³⁶⁸ Siehe hierzu 3.3.1 Ausgestaltungsmöglichkeiten und die entsprechenden Nachweise.

³⁶⁹ Bei einer overall-limitation werden Quellenstaaten dies wohl im Kollektiv tun. Wie die Anpassung der Summe der Quellensteuern an den Anrechnungshöchstbetrag stattfindet und wie die Quellensteuern sich auf die Quellenstaaten verteilen, soll im Rahmen dieser Arbeit nicht erörtert werden. Einzelne Quellenstaaten könnten ihre Steuerbelastung zu Lasten anderer erhöhen, was zu Lasten der INE aus Sicht jener anderer Quellenstaaten gehen könnte. Da im Grundsatz overall-limitations weniger streng sind als per-country-limitations, kann an dieser Stelle grundsätzlich ein Zielkonflikt zwischen der INE aus Sicht einzelner Quellenstaaten und der möglichen Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen durch AÜH festgestellt werden.

³⁷⁰ D.h. betrachtet für einen Split im Falle einer Verkaufs- sowie einer Produktionseinheit in zwei verschiedenen Staaten.

³⁷¹ Es gilt grundsätzlich, dass $T_p = \alpha_p * P * \tau_p$. Für $T_p = AHB_s^{VS}$ und (analog zu 3.3.2.3) $AHB_s^{VS} = T_s = P * \tau_s$ gilt, dass $T_p = P * \tau_s$. T_s entspricht der Steuerzahlung im Verkaufsstaat vor Anrechnung.

³⁷² Vgl. auch Schreiber (2018), S. 266.

³⁷³ Vgl. analog Schreiber (2017), S. 463.

³⁷⁴ Ob und inwieweit (einzelne) Quellenstaaten einen Anreiz haben könnten, AÜH und damit Steuerwettbewerb zu erzeugen, soll im Rahmen dieser Arbeit nicht betrachtet, sondern einheitlich die Annahme getroffen werden, dass Quellenstaaten AÜH und damit verbundenen Steuerwettbewerbsdruck vermeiden wollen.

Der AHB des Verkaufsstaates mit dem niedrigsten Steuersatz ist damit ausgeschöpft³⁷⁵ und sein Steueraufkommen nach Anrechnung aus dem betrachteten Split T_i^{min} beträgt null.³⁷⁶ Aus der Perspektive dieses Staates ist INE damit nicht erfüllt, da es aus seiner Sicht nicht zu einer Teilung des Steueraufkommens kommt. Die Summe der Produktionssteuern gleicht dem aufzuteilenden Gewinn multipliziert mit dem niedrigsten Verkaufssteuersatz:

$$(33) \quad \sum_{j=1}^m T_j = \tau_i^{min} * P. \quad ^{377}$$

Diese Steuer wird, multipliziert mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor, von den einzelnen Verkaufsstaaten angerechnet. Den übrigen Verkaufsstaaten, d.h. denen mit einem höheren Steuersatz als dem niedrigsten, bleibt nach Anrechnung ein Steueraufkommen in Höhe des anteiligen (mit dem Verkaufsfaktor multiplizierten) aufzuteilenden Gewinns multipliziert mit der (strikt positiven) Differenz aus dem Steuersatz des jeweiligen Verkaufsstaates und dem niedrigsten Verkaufsstaatensteuersatz:

$$(34) \quad T_i^A = \frac{s_i}{s} * P * (\tau_i - \tau_i^{min}) > 0, \text{ mit } \tau_i > \tau_i^{min}; \forall i \in I \setminus i_{min}. \quad ^{378}$$

Grundsätzlich kommt es durch Anwendung des niedrigsten Verkaufsstaatensteuersatzes auf den aufzuteilenden Gewinn in Summe durch die Produktionsstaaten insgesamt zu einer Teilung des Steueraufkommens zwischen Produktions- und Verkaufsstaaten. Bezogen auf einzelne Verkaufsstaaten hängt das jeweilige endgültige Steueraufkommen allerdings von der Höhe des jeweiligen Steuersatzes ab sowie mit Blick auf einzelne Produktionsstaaten von der Höhe des jeweiligen Gewinnanteils α_j sowie Steuersatzes τ_j . Im Ergebnis ist bei einer Begrenzung der Anrechnung auf die Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung der Produktionssteuern INE grundsätzlich bedingt erfüllbar. Es ist nicht erfüllt für den Verkaufsstaat mit dem niedrigsten Steuersatz sowie für den Verkaufsstaat im Zwei-Staaten-Fall.

Bei einer Begrenzung der Anrechnung auf die VS-Steuer, die auf die PSen-Bemessungsgrundlage entfällt, ergibt sich im Falle eines Verkaufs- und eines Produktionsstaates eine Teilung des Steueraufkommens bezogen auf einen Split durch den Gewinnzuteilungsfaktor α_p zum Produktionsstaat. Der Produktionsstaat hebt in diesem Fall seinen Steuersatz bis zum Niveau des

³⁷⁵ Gilt $\sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_j = \tau_i^{min}$ entsprechen die anzurechnenden Steuern $T_i^{C,min}$ für den VS i^{min} mit dem niedrigsten Steuersatz ($T_i^{C,min} = \frac{s_i^{min}}{s} * \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j$) dessen AHB AHB_i^{min} : $AHB_i^{min} = \frac{s_i^{min}}{s} * P * \tau_i^{min} = \frac{s_i^{min}}{s} * \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j = \frac{s_i^{min}}{s} * \sum_{j=1}^m T_j$.

³⁷⁶ $T_i^{min} = \frac{s_i^{min}}{s} * P * \tau_i^{min} - AHB_i^{min} = \frac{s_i^{min}}{s} * P * \tau_i^{min} - \frac{s_i^{min}}{s} * P * \tau_i^{min} = 0$.

³⁷⁷ $\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j$. Mit $\sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_j = \tau_i^{min}$, gilt: $\sum_{j=1}^m T_j = \tau_i^{min} * P$.

³⁷⁸ $T_i^A = \frac{s_i}{s} * P * \tau_i - \frac{s_i}{s} * P * \tau_i^{min} = \frac{s_i}{s} * P * (\tau_i - \tau_i^{min}) > 0; \forall i \in I \setminus i_{min}$.

Steuersatzes des Verkaufsstaates an, um den vollen AHB des Verkaufsstaates auszuschöpfen,³⁷⁹ der sich aus der Multiplikation des in dem Produktionsstaat besteuerten Gewinn mit dem Steuersatz des Verkaufsstaates ergibt. Die Steuerzahlung im Produktionsstaat entspricht damit dem AHB $AHB_s^{ov PS-BMG}$ des Verkaufsstaates:

$$(35) \quad T_p = AHB_s^{ov PS-BMG} = \alpha_p * P * \tau_s.^{380}$$

Rechnet der Verkaufsstaat diese Steuerzahlung im Produktionsstaat an, besteuert der Verkaufsstaat nach Anrechnung den Teil des aufzuteilenden Gewinns, der nicht im Produktionsstaat besteuert wird $(1 - \alpha_p)$, mit seinem Steuersatz:

$$(36) \quad T_s^A = P * \tau_s - P * \tau_s * \alpha_p = P * (1 - \alpha_p) * \tau_s.$$

Für einen Gewinnzuteilungsfaktor zum Produktionsstaat strikt größer null und strikt kleiner eins ist INE prinzipiell erfüllbar.³⁸¹ Es ist zu beachten, dass grundsätzlich das von Richman (Musgrave) zur Erzielung von INE vorgeschlagene Ergebnis erreichbar ist, wonach der Quellenstaat einen Steuersatz i.H.d. Hälfte des Steuersatzes des Anrechnungsstaates τ_s (hier der durchschnittliche Steuersatz $\alpha_p * \tau_s$ auf den aufzuteilenden Gewinn) erhebt,³⁸² was für einen Gewinnzuteilungsfaktor von ein halb erfüllt ist $(\alpha_p = (1 - \alpha_p) = 0,5)^{383}$. Im Falle mehrerer Produktions- und Verkaufsstaaten ist für die Produktionsstaaten in Summe wiederum die Anrechnungsbegrenzung des Verkaufsstaates mit dem niedrigsten Steuersatz bindend.³⁸⁴ Mit Blick auf die notwendige Bedingung zur Vermeidung jeglicher AÜH heben die Produktionsstaaten in Summe ihre effektiven (durchschnittlichen) Steuersätze an bis zu dem Betrag, der sich ergibt, wenn die Summe der in den Produktionsstaaten besteuerten Gewinnanteile mit dem niedrigsten Verkaufsstaatensteuersatz multipliziert wird:

$$(37) \quad \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j) = (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * \tau_i^{min}.$$

³⁷⁹ Es ist anzumerken, dass diese Annahme sehr modellhaft ist. Denn gegeben die Möglichkeit mehrerer Splits (verschiedener MNUs) pro Produktionsstaat, die in diverse Verkaufsstaaten münden können, müsste der Produktionsstaat möglicherweise split- oder MNU-individuelle Körperschaftsteuersätze bestimmen.

³⁸⁰ Es gilt grundsätzlich, dass $T_p = \alpha_p * P * \tau_p$. Für $T_p = AHB_s^{ov PS-BMG}$ und $AHB_s^{ov PS-BMG} = \alpha_p * P * \tau_s$ gilt, dass $T_p = \alpha_p * P * \tau_s$ und somit $\tau_p = \tau_s$.

³⁸¹ Vgl. auch analog *Schreiber* (2017), S. 463.

³⁸² Siehe hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit sowie die entsprechenden Quellenangaben.

³⁸³ Es soll gelten: $\alpha_p * \tau_p = 0,5 * \tau_s$. Für $\tau_p = \tau_s$ bedeutet dies, dass $\alpha_p * \tau_p = 0,5 * \tau_s \Leftrightarrow \alpha_p = 0,5$.

³⁸⁴ Siehe hierzu 3.3.2.2 Overall-limitation auf Verkaufsstaatensteuer auf Produktionsstaatenbemessungsgrundlage.

Die Summe der Produktionssteuern entspricht damit der Summe der den Produktionsstaaten zugeteilten Gewinne multipliziert mit dem niedrigsten Verkaufssteuersatz:

$$(38) \quad \sum_{j=1}^m T_j = (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * P * \tau_i^{min}.^{385}$$

In Summe besteuern die Produktionsstaaten den ihnen insgesamt zugeteilten Gewinn mit dem niedrigsten Verkaufssteuersatz. Anders ausgedrückt, wird der effektive (durchschnittliche) Steuersatz der Produktionsstaaten insgesamt τ_{eff}^P durch die Summe der den Produktionsstaaten zugeteilten Gewinnanteile und den niedrigsten Verkaufssteuersatz bestimmt.³⁸⁶

Bei einer strikt positiven Summe an Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten ($\sum_{j=1}^m \alpha_j > 0$) kommt es in Summe zu einer Zuteilung von Steueraufkommen zu den Produktionsstaaten. Aus deren Gesamtsicht ist INE damit grundsätzlich erfüllt bzw. erfüllbar. Die (*faire*) Teilung zwischen den einzelnen Produktionsstaaten, bestimmt durch die jeweiligen Gewinnzuteilungsfaktoren und Steuersätze, bleibt wiederum offen. Verkaufsstaaten erhalten nach Anrechnung aus einem Split ein Steueraufkommen jeweils in Höhe des mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor multiplizierten aufzuteilenden Gewinns multipliziert mit der Differenz aus jeweiligem Verkaufsstaatensteuersatz und der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten multipliziert mit dem niedrigsten Verkaufssteuersatz:

$$(39) \quad T_i^A = \frac{s_i}{s} * P * (\tau_i - \sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_i^{min}); \forall i \in I.^{387}$$

Da die Steuersätze der übrigen Verkaufsstaaten per Definition über dem niedrigsten Verkaufsstaatensteuersatz liegen, kommt es grundsätzlich zu einer Teilung des Steueraufkommens, wenn die Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten eins nicht überschreitet ($\sum_{j=1}^m \alpha_j \leq 1$)³⁸⁸. Denn die Steuersatzdifferenz ist so strikt größer null.³⁸⁹ Für den Verkaufsstaat mit dem niedrigsten Steuersatz ergibt sich (nach Einsetzen der entsprechenden Symbole für diesen Verkaufsstaat in Gleichung (39) und Umformen) ein Steueraufkommen T_i^{min} in Höhe des Steueraufkommens vor Anrechnung multipliziert mit der Differenz aus eins und der Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten:

³⁸⁵ Dies ergibt sich durch Einsetzen von Gleichung (37) in $\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m (\alpha_j * \tau_j * P)$.

³⁸⁶ $\tau_{eff}^P = \frac{(\sum_{j=1}^m \alpha_j) * P * \tau_i^{min}}{P} = (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * \tau_i^{min}$.

³⁸⁷ $T_i^A = \frac{s_i}{s} * P * \tau_i - \frac{s_i}{s} * \sum_{j=1}^m T_j = \frac{s_i}{s} * P * \tau_i - \frac{s_i}{s} * (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * P * \tau_i^{min} = \frac{s_i}{s} * P * (\tau_i - (\sum_{j=1}^m \alpha_j) * \tau_i^{min}); \forall i \in I$.

³⁸⁸ Im Fall der Doppelbesteuerung wäre die Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung zu prüfen bzw. es würde diese gelten.

³⁸⁹ Im Endeffekt gibt diese Steuersatzdifferenz den Steuersatz an, mit dem ein Verkaufsstaat den anteiligen (in Höhe des Verkaufsfaktors) aufzuteilenden Gesamtgewinn im Ergebnis, d.h. nach Anrechnung, besteuert.

$$(40) \quad T_i^{min} = \frac{s_i^{min}}{s} * P * \tau_i^{min} * (1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j).$$

Für eine Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten strikt kleiner als eins ($\sum_{j=1}^m \alpha_j < 1$) ist dieses Steueraufkommen strikt größer null.³⁹⁰ Damit ist INE grundsätzlich erfüllt bzw. erfüllbar.

Auch mit Blick auf die Erreichung von INE könnten Gewinnzuteilungsfaktoren, standardisiert oder im Einzelfall, koordiniert festgesetzt werden.³⁹¹ Unkoordinierte Gewinnzuteilungsfaktoren würden zwar den geringsten Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf mit sich bringen, aber eine nicht als fair wahrgenommene Steueraufkommensteilung sowie AÜH wahrscheinlicher machen, wenn auch Quellenstaaten am flexibelsten in der Gewinnzuteilung wären. Im Rahmen von Standardisierungen könnten Gewinnzuteilungsfaktoren festgelegt werden, die generell in eine als fair wahrgenommene Steueraufkommensteilung münden. Doch könnten diese im einzelnen Fall aufgrund der Fixierung als weniger fair wahrgenommen werden und daher weniger konsensfähig sein. Außerdem ist im Falle einer Fixierung eine Vermeidung von AÜH nicht in jedem Fall garantiert. Festlegungen der Gewinnzuteilungsfaktoren im Einzelfall gewährleisten eher INE, da Steueraufkommensteilungsergebnisse im jeweiligen Fall verhandelt werden, sowie die Vermeidung von AÜH im Einzelfall. Verhandlungen über Gewinnzuteilungsfaktoren würden aufgrund der overall-limitation³⁹² und der Anrechnung durch alle Verkaufsstaaten grundsätzlich alle an einem Split beteiligte MNU-Einheiten bzw. Staaten³⁹³ betreffen. Standardisierte oder im Einzelfall verhandelte Gewinnzuteilungsfaktoren beinhalten jeweils Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf. Während Einzelfallverhandlungen häufiger stattfinden würden, da die Verteilung eines jeden Split Gegenstand von Verhandlungen sein könnte, wären an diesen grundsätzlich nur die Einheiten bzw. Staaten eines bestimmten Split beteiligt, d.h. es würden häufiger kleinere Verhandlungen stattfinden. Verhandlungen über standardisierte Gewinnzuteilungsfaktoren würden entsprechend seltener stattfinden, nämlich

³⁹⁰ Für $\sum_{j=1}^m \alpha_j = 1$ wäre es null und INE damit nicht erfüllt. Im Fall der Doppelbesteuerung wäre die Anrechnungsbegrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung zu prüfen bzw. es würde diese gelten.

³⁹¹ Siehe 3.3.2.5 Schlussfolgerungen und Optionen und die entsprechenden Nachweise.

³⁹² Eine Überschreitung der AHBe geht grundsätzlich auf Kosten aller Quellenstaaten im Sinne des Wiedereinschaltens von Steuerwettbewerb und ein nicht ausgenutzter Anrechnungsbetrag kann durch alle Quellenstaaten ausgenutzt werden.

³⁹³ Es ist zu beachten, dass, sofern keine AÜH entstehen und Quellensteuern entsprechend vollständig angerechnet werden, MNUs bezogen auf einen Split die Steuer der Verkaufsstaaten zahlen. Verhandlungen über Gewinnzuteilungsfaktoren und/ oder Anrechnungsbegrenzungsformen betreffen dann die Verteilung des Steueraufkommens aus einem Split auf die beteiligten Staaten. MNUs haben dadurch in Abwesenheit von AÜH grundsätzlich kein Interesse an Steueraufkommensverteilungsergebnissen und würden in dem Fall entsprechend faktisch aus Verhandlungen über diese ausscheiden. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266, 267.

dann, wenn solche Standardisierungen festgelegt werden.³⁹⁴ Diese würden allerdings potentiell mehr Staaten als die an einem Split beteiligten involvieren, z.B. die OECD-Mitgliedstaaten bei Implementierung auf OECD-Ebene, und wären durch die Fixierung für die beteiligten Staaten bedeutsamer und damit möglicherweise aufwendiger. Einzelne Fixierungen innerhalb von DBAs würden grundsätzlich zahlreiche, für die Staaten u.U. bedeutsame, seltenere Verhandlungen zwischen jeweils zwei Staaten involvieren.³⁹⁵ Fixierte Einigungen müssten zudem rechtlich implementiert werden, während Einigungen im Einzelfall grundsätzlich im Rahmen der Verrechnungspreissetzung umgesetzt werden könnten.

Bei einer Begrenzung der Anrechnung derart, dass ein festgelegtes, strikt positives Mindeststeueraufkommen im Verkaufsstaat erhaltbar ist, z.B. jenes, welches nach geltenden Verrechnungspreisregelungen erzielbar wäre, wird INE per Konstruktion aus Sicht der Verkaufsstaaten hergestellt. Bei einem Produktions- und einem Verkaufsstaat kann der mindestens im Ergebnis zu besteuernde Gewinnanteil im Verkaufsstaat durch einen Zuteilungsfaktor β , strikt größer null und strikt kleiner eins angegeben werden. Im Ergebnis, d.h. nach Anrechnung, soll der mit diesem Faktor multiplizierte aufzuteilende Gewinn mit dem Verkaufsstaatensteuersatz besteuert werden:

$$(41) \quad T_S^A = P * \tau_S * \beta.$$

Der Anrechnungshöchstbetrag AHB_S^{MS} ist derart festgelegt, dass dieses Steueraufkommen erzielt wird, sodass im Rahmen der Bestimmung des AHBs dieses vom Steueraufkommen des Verkaufsstaates vor Anrechnung subtrahiert wird:³⁹⁶

$$(42) \quad AHB_S^{MS} = P * \tau_S - P * \tau_S * \beta.$$

Dieser Betrag bestimmt im Ergebnis das Steueraufkommen des Produktionsstaates, der den AHB voll ausschöpft, sodass gilt, dass der Produktionsstaat effektiv den Teil des aufzuteilenden Gewinns, der nicht im Rahmen der Mindeststeuer dem Verkaufsstaat zugeteilt wird ($1 - \beta$), mit dem Steuersatz des Verkaufsstaates besteuert:

$$(43) \quad T_p = \alpha_p * P * \tau_p, \text{ mit } T_p = AHB_S^{MS}$$

³⁹⁴ Dies könnte auch jährlich oder industriespezifisch geschehen und würde entsprechend die Flexibilität erhöhen. Vgl. Luckhaupt et al. (2012b), S. 111; Avi-Yonah (1995), S. 94, 156.

³⁹⁵ Zu beachten ist hier jedoch das sog. Multilaterale Instrument (MLI) (Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting vom 24. November 2016), wodurch Ergebnisse des BEPS-Projektes in zahlreiche DBAs implementiert werden. Das MLI wurde von über 100 Jurisdiktionen gemeinsam verhandelt. Mit Stand vom 18. Juni 2019 sind dem MLI 88 Steuerjurisdiktionen beigetreten. Vgl. OECD (2019f); Bundesministerium der Finanzen (2017b); OECD (2019g).

³⁹⁶ Siehe hierzu 3.3.2.4 Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer im Verkaufsstaat.

$$(44) \quad \Leftrightarrow T_p = P * \tau_s * (1 - \beta).$$

Aus Gleichungen (43) und (44) wird ersichtlich, dass der effektive (durchschnittliche) Steuersatz des Produktionsstaates τ_{eff}^p auf den aufzuteilenden Gewinn dem Produkt aus Steuersatz des Verkaufsstaates und dem Anteil des aufzuteilenden Gewinns, der nach Anrechnung nicht im Verkaufsstaat besteuert wird, entspricht:

$$(45) \quad \tau_{eff}^p = \alpha_p * \tau_p = \tau_s * (1 - \beta).$$

Ist der AHB durch die Produktionssteuer voll ausgeschöpft, wird dieser AHB von der Verkaufsstaatensteuer auf den aufzuteilenden Gewinn ($T_s = P * \tau_s$) subtrahiert und es verbleibt die festgelegte Mindeststeuer i.H.d. Produkts aus aufzuteilem Gewinn, Gewinnzuteilungsfaktor zum Verkaufsstaat im Rahmen der Mindeststeuer und Steuersatz des Verkaufsstaates (Gleichung (41)). Im Ergebnis kommt es dadurch zu einer Aufteilung der gesamten Steuer im Verkaufsstaat auf den aufzuteilenden Gewinn vor Anrechnung ($T_s = P * \tau_s$) auf die beiden Staaten durch den (vom Verkaufsstaat) festgelegten Gewinnzuteilungsfaktor β . Ist dieser strikt größer null und strikt kleiner eins, ist INE grundsätzlich erfüllbar. Es wäre denkbar, dass beide Staaten diesen auf eine als gegenseitig fair betrachtete Höhe festsetzen oder diesen im Einzelfall verhandeln. Auch wäre im Ergebnis grundsätzlich das von Richman (Musgrave) zur Erzielung von INE vorgeschlagene Resultat erreichbar, dass der Quellenstaat eine Steuer i.H.d. Hälfte derjenigen des Anrechnungsstaates vor Anrechnung erhebt,³⁹⁷ für den Fall, dass der Gewinnzuteilungsfaktor zum Verkaufsstaat im Rahmen der Mindeststeuer ein halb beträgt, d.h. $(1 - \beta) = \beta = 0,5$, sodass der Produktionsstaat im Ergebnis einen effektiven (durchschnittlichen) Steuersatz i.H.d. Hälfte des Verkaufsstaates erhebt ($\tau_{eff}^p = \alpha_p * \tau_p = 0,5 * \tau_s$).

Im Falle mehrerer Produktions- und Verkaufsstaaten lässt sich die Summe der Produktionssteuern nicht wie bei den anderen Anrechnungsbegrenzungen auf den AHB des Verkaufsstaates mit dem niedrigsten Steuersatz zur Vermeidung sämtlicher AÜH fixieren, da die Bedingungen zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen sowohl von den Anrechnungshöchstbeträgen abhängen, welche durch die Steuersätze, die Umsatzerlöse als auch durch die Mindeststeuer-Gewinnzuteilungsfaktoren der jeweiligen Verkaufsstaaten bestimmt werden, als auch von den Umsatzerlösen.³⁹⁸ Um jegliche Anrechnungsüberhänge zu vermeiden, darf die Summe der Pro-

³⁹⁷ Siehe hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit sowie die entsprechenden Quellenangaben.

³⁹⁸ Siehe 3.3.2.4 Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer im Verkaufsstaat.

duktionssteuern das niedrigste Produkt aus Anrechnungshöchstbetrag $AHB_i^{MS,min}$ und Kehrwert des Verkaufsfaktors des Verkaufsstaates $\frac{S}{s_i^{MS,min}}$ nicht überschreiten (notwendige Bedingung):³⁹⁹

$$(46) \quad \sum_{j=1}^m T_j \leq AHB_i^{MS,min} * \frac{S}{s_i^{MS,min}}, \text{ mit } AHB_i^{MS,min} * \frac{S}{s_i^{MS,min}} = \min_{i \in I} \left\{ P * \tau_i * \left(1 - \frac{\beta_i * S}{s_i} \right) \right\}.$$

Dies entspricht der Steuer in dem Verkaufsstaat mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH $\tau_i^{MS,min}$ auf den Gesamtgewinn, multipliziert mit der Differenz aus eins und dem Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer dieses Verkaufsstaates $\beta_i^{MS,min}$ multipliziert mit dem Kehrwert des Verkaufsfaktors dieses Staates $\frac{S}{s_i^{MS,min}}$. Annahmegemäß schöpfen die Produktionsstaaten dieses niedrigste Produkt aus AHB und Kehrwert des Verkaufsfaktors in Summe voll aus. Ist das Produkt aus Mindeststeuer-Gewinnzuteilungsfaktor und Kehrwert des Verkaufsfaktors i.R.d. strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH kleiner eins,⁴⁰⁰ wird den Produktionsstaaten in Summe ein Anteil an der Steuer dieses Verkaufsstaates (mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH) vor Anrechnung auf den aufzuteilenden Gewinn zugewiesen:

$$(47) \quad \sum_{j=1}^m T_j = AHB_i^{MS,min} * \frac{S}{s_i^{MS,min}} = P * \tau_i^{MS,min} * \left(1 - \frac{\beta_i^{MS,min} * S}{s_i^{MS,min}} \right), \text{ mit } \frac{\beta_i^{MS,min} * S}{s_i^{MS,min}} < 1.$$

Dem Verkaufsstaat mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH wird entsprechend der aufzuteilende Gewinn multipliziert mit dem Steuersatz sowie mit dem Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer dieses Verkaufsstaates als Steuerzahlung nach Anrechnung aus dem betrachteten Split zugeteilt, da seine Bedingung zur Vermeidung von AÜH ausgeschöpft ist:

$$(48) \quad T_i^{MS,min} = P * \tau_i^{MS,min} * \beta_i^{MS,min}, \text{ mit } \beta_i^{MS,min} \in]0; 1[.$$

Den übrigen Verkaufsstaaten wird nach Anrechnung entsprechend mindestens deren Mindeststeuer zugeteilt, da deren Bedingungen zur Vermeidung von AÜH nicht voll ausgeschöpft sein müssen:

³⁹⁹ Dies ergibt sich aus der Bedingung zur Vermeidung von AÜH vor Kürzung des aufzuteilenden Gewinns. Siehe 3.3.2.4 Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer im Verkaufsstaat.

⁴⁰⁰ Was erfüllt ist, wenn der Gewinnzuteilungsfaktor zum Verkaufsstaat im Rahmen der Mindeststeuer kleiner dem Verkaufsfaktor ist und es somit zu einer Anrechnung kommen kann (siehe auch unten).

$$(49) \quad T_i^A = T_i - \frac{s_i}{S} * AHB_i^{MS,min} * \frac{S}{s_i^{MS,min}} \geq P * \tau_i * \beta_i, \text{ mit } \beta_i \in]0; 1[\wedge \frac{s_i}{S} > \beta_i \wedge AHB_i^{MS,min} * \frac{S}{s_i^{MS,min}} \leq \frac{S}{s_i} * AHB_i^{MS}; \forall i \in I.$$

Da bezüglich der übrigen Verkaufsstaaten die Bedingungen zur Vermeidung von AÜH nicht ausgeschöpft sein müssen, gilt, dass die Summe der Verkaufssteuern nach Anrechnung mindestens so hoch ist wie der Teil der Steuer des Verkaufsstaates mit der strengsten Bedingung zur Vermeidung von AÜH auf den Gesamtgewinn, der nicht in Summe durch die Produktionsstaaten besteuert wird (siehe Gleichung (47)), d.h.

$$(50) \quad \sum_{i=1}^n T_i^A \geq P * \tau_i^{MS,min} * \frac{\beta_i^{MS,min} * S}{s_i^{MS,min}}; \forall i \in I.$$

Unter der Bedingung, dass für jeden Verkaufsstaat der Gewinnzuteilungsfaktor im Rahmen der Mindeststeuer zu einem Verkaufsstaat kleiner ist als der Verkaufsfaktor dieses Staates, ist gewährleistet, dass jeder Verkaufsstaat einen strikt positiven AHB hat, wodurch die Produktionsstaaten eine strikt positive Steuerzahlung erheben können und die von den Verkaufsstaaten zu erzielende Mindeststeuer auch nach Anrechnung überhaupt erreichbar ist.⁴⁰¹ Bei einem Mindeststeuer-Gewinnzuteilungsfaktor zu den jeweiligen Verkaufsstaaten strikt größer null und strikt kleiner eins, wird den Verkaufsstaaten nach Anrechnung (mindestens) ein entsprechender strikt positiver Anteil am aufzuteilenden Gewinn zur Besteuerung zugewiesen. INE ist grundsätzlich im Verhältnis der Verkaufsstaaten zu den Produktionsstaaten erfüllbar. Die Verteilung zwischen den Quellenstaaten ist weiterhin indeterminiert. Quellenstaaten untereinander könnten sich wiederum auf Verteilungen einigen. Ebenso könnten Gewinnzuteilungsfaktoren der Verkaufsstaaten im Wege der Einigung (einmalig oder im Einzelfall) festgelegt werden. Verhandlungen über Gewinnzuteilungen erhöhen grundsätzlich die Möglichkeit einer als fair wahrgenommenen Verteilung auf Kosten höherer Koordinations- und Kooperationskosten.

Im Ergebnis kann INE durch Anrechnungsbegrenzungen erreicht bzw. gesichert werden. Primär geht es bei Anrechnungsbegrenzungen um den Schutz des Steueraufkommens, und damit um die Erreichung von INE, aus Sicht der Verkaufsstaaten. Doch sollte auch den Quellenstaaten ein Anteil am Steueraufkommen aus der Besteuerung von MNUs verbleiben. Bei Einhaltung der angegebenen Bedingungen und unter den getroffenen Annahmen ist letzteres unter allen Formen der analysierten Anrechnungsbegrenzungen erreichbar, während INE aus Sicht der

⁴⁰¹ Ansonsten, wenn die zu erzielende Mindeststeuer über der Verkaufssteuer vor Anrechnung läge, müssten die Verkaufsstaaten eine negative Anrechnung vornehmen, d.h. eine Steuer über die anteilige Steuer auf den Gesamtgewinn hinaus erheben. Die Produktionsstaaten könnten in dem Fall keine Steuer erheben. INE wäre nicht erfüllt.

Verkaufsstaaten bei einer Begrenzung auf die Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung nicht oder nur begrenzt erreichbar ist. Ob INE im Verhältnis der Quellenstaaten zueinander bei den hier analysierten Formen der overall-limitation erfüllt ist, bleibt im Rahmen dieser Arbeit offen und wird nicht beurteilt. Verkaufs- und Quellenstaaten könnten über Anrechnungsbegrenzungen und Gewinnzuteilungsfaktoren verhandeln, um gegenseitig sowie untereinander als fair wahrgenommene Aufkommensverteilungen zu erreichen und um AÜH zu vermeiden auf Kosten höherer K&K-Kosten und grundsätzlich auf Kosten von Flexibilität⁴⁰². Einzelfallverhandlungen könnten den Staaten einen gewissen Rahmen an Flexibilität bewahren.

Je enger die Anrechnungsbegrenzung, desto eher ist INE aus Sicht der Verkaufsstaaten gewährleistet.⁴⁰³ Stärkere Anrechnungsbegrenzungen reduzieren grundsätzlich das Steueraufkommen der Quellenstaaten, wenn diese Anrechnungsüberhänge und damit Steuerwettbewerbsdruck vermeiden wollen.⁴⁰⁴ Je strenger die Anrechnungsbegrenzung, desto wahrscheinlicher sind, auch bei unstrategischer, aber unkoordinierter Quellenbesteuerung, Anrechnungsüberhänge und damit Anreize zur Investitions- und/ oder Buchgewinnverlagerung.⁴⁰⁵ Diesbezüglich kann daher grundsätzlich ein Zielkonflikt zwischen der INE aus Sicht der Verkaufsstaaten und der Vermeidung der Gewinnverlagerungsanreize (KEN und Vermeidung der Buchgewinnverlagerung) festgestellt werden. Auf Kosten von Koordination und Kooperation könnten AÜH u.U. vermieden werden. Die Wirkungen im Falle von Anrechnungsüberhängen sollen im nächsten Abschnitt näher betrachtet werden.

Insgesamt wird ersichtlich, dass grundsätzlich, wenn auch nicht zwingend, alle an einem Split beteiligten Staaten für die Umsetzung des Mechanismus und damit für einen möglichen Konsens über diesen benötigt werden. Wenn der Mechanismus unkoordiniert ausgestaltet wird, d.h. die Besteuerung der Quellenstaaten wird nicht standardisiert bzw. universell begrenzt oder es wird nicht mit den Verkaufsstaaten im Einzelfall darüber verhandelt, und es finden auch keine Verhandlungen oder Einigungen über Anrechnungsbegrenzungen statt, werden für die endgültige Umsetzung der Besteuerung i.R.d. Mechanismus die Quellenstaaten (technisch) nicht

⁴⁰² Es wird an dieser Stelle ersichtlich, dass verschiedene Aspekte der INE bzw. Konsensfähigkeit (als fair wahrgenommene Steueraufkommensverteilung und als fair wahrgenommene bzw. geforderte Flexibilität) gegenläufig sein können.

⁴⁰³ Eine Begrenzung auf die VS-Steuer vor Anrechnung ist grundsätzlich am wenigsten streng (siehe 3.3.2) und vermeidet daher am ehesten AÜH und damit Gewinnverlagerungsanreize. Sie erfüllt INE aus Sicht der Verkaufsstaaten aber nur begrenzt oder nicht.

⁴⁰⁴ Zu strenge Anrechnungsbegrenzungen können damit zu Lasten der INE aus Sicht der Produktionsstaaten gehen.

⁴⁰⁵ Vgl. auch analog *Jacobs et al. (2016)*, S. 23; *Schaumburg (2017a)*, Rn. 17.29.

zwingend benötigt, wenn auch die Kooperation der Produktionsstaaten aus Gründen des Informationsaustauschs, etwa über Gewinne und gezahlte Steuern, benötigt werden könnte⁴⁰⁶. Zur (technischen) Umsetzung des Mechanismus zwingend benötigt werden die Verkaufsstaaten, da diese die Steuern der Produktionsstaaten anrechnen sollen, während die Produktionsstaaten grundsätzlich weiterhin nach geltenden Regeln besteuern können. Es wurde gezeigt, dass Doppelbesteuerung in den Quellenstaaten nicht zwangsläufig zu AÜH führt, wenn auch Koordinierung eine Vermeidung von AÜH sowie die Erreichung von INE eher gewährleisten kann.

⁴⁰⁶ Siehe hierzu 4 Der Mechanismus im Detail, Implementierungsformen und Diskussion der Komplexitätskosten.

Tabelle 3: INE in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung

Art der Anrechnungsbegrenzung/ Mindeststeueraufkommen	Fall	Steueraufkommen Verkaufsstaaten	Steueraufkommen Produktionsstaaten	INE (Teilung des Steueraufkommens)	Eingrenzungen
Begrenzung auf Steuer im VS vor Anrechnung/ null	1 VS, 1 PS	$T_s^A = 0$	$T_p = P * \tau_s$	Nicht erfüllt	--
	Mehrere VSen und PSen	$T_i^{min} = 0$ $T_i^A = \frac{S_i}{S} * P * (\tau_i - \tau_i^{min}); \forall i \in I$	$\sum_{j=1}^m T_j = P * \tau_i^{min}$	Nicht erfüllt für i_{min} . Erfüllbar für PSen und übrige VSen, je nach Höhe τ_i für alle $i \in I$ sowie τ_i^{min} bzw. τ_j sowie α_j für alle $j \in J$	--
Begrenzung auf VS-Steuer auf PS-BMG	1 VS, 1 PS	$T_s^A = P * \tau_s * (1 - \alpha_p)$	$T_p = \alpha_p * P * \tau_s$	erfüllbar	$\alpha_p \in]0; 1[$
	Mehrere VSen und PSen	$T_i^A = \frac{S_i}{S} * P * (\tau_i - \sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_i^{min}); \forall i \in I$ $T_i^{min} = \frac{S_i^{min}}{S} * P * \tau_i^{min} * (1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j)$	$\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_i^{min}$	erfüllbar	$\sum_{j=1}^m \alpha_j \in]0; 1[$
Strikt positive Mindeststeuer	1 VS, 1 PS	$T_s^A = P * \tau_s * \beta$	$T_p = P * \tau_s * (1 - \beta)$	Erfüllbar; für VS per Konstruktion (Mindeststeueraufkommen)	$\beta \in]0; 1[$
	Mehrere VSen und PSen	$T_i^A \geq P * \tau_i * \beta_i; \forall i \in I$ $T_i^{MS,min} = P * \tau_i^{MS,min} * \beta_i^{MS,min}$	$\sum_{j=1}^m T_j \leq P * \tau_i * \left(1 - \frac{\beta_i * S}{S_i}\right); \forall i \in I$ $\sum_{j=1}^m T_j = AHB_i^{MS,min} * \frac{S}{S_i^{MS,min}}$ $= \min_{i \in I} \left\{ P * \tau_i * \left(1 - \frac{\beta_i * S}{S_i}\right) \right\}$	Erfüllbar; für VSen per Konstruktion (Mindeststeueraufkommen)	$\beta_i \in]0; 1[$ $\frac{\beta_i * S}{S_i} < 1$ $\Leftrightarrow \frac{S_i}{S} > \beta_i$ $; \forall i \in I$

Quelle: Eigene Darstellung.

3.3.4 Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen

Innerhalb dieses Abschnitts sollen die Effekte auf die INE sowie auf die Gewinnverlagerungsanreize für den Fall von Anrechnungsüberhängen veranschaulicht und analysiert werden.

Im Falle von Anrechnungsüberhängen, d.h. in dem Fall, dass Quellensteuern einen, mehrere oder alle AHB(e) übersteigen, sind grundsätzlich zwei Zustände zur Beurteilung der Effekte auf INE sowie auf Investitions- und Buchgewinnverlagerungsentscheidungen zu unterscheiden. Zum einen ist der Zustand zu betrachten, in dem Anrechnungsüberhänge bestehen. Zum anderen ist der mögliche Zustand zu betrachten, dass Anrechnungsüberhänge durch MNUs antizipiert und durch Gewinnverlagerungen seitens der MNUs vermieden werden.⁴⁰⁷

Zusätzlich bzw. abweichend zu den Annahmen in obigen Analysen sollen im Folgenden wieder jeweils eine Einheit pro Staat und mehrere Verkaufs- und Produktionsstaaten sowie nunmehr ein zusätzlicher potentieller Gewinnverlagerungsstaat (eine Gewinnverlagerungseinheit) H betrachtet werden, dessen Steuersatz τ_H unter dem niedrigsten Verkaufssteuersatz sowie dem niedrigsten Produktionssteuersatz τ_j^{min} liegt, d.h. $\tau_H < \tau_i^{min} \wedge \tau_H < \tau_j^{min}$. Steuerzahlungen im Gewinnverlagerungsstaat H sollen i.R.d. Mechanismus anrechenbar sein. Von jeglichen Kosten sowie Restriktionen der Gewinnverlagerung wird abgesehen. In den Gewinnverlagerungsstaat H können sowohl reine Buchgewinne als auch Investitionen und die korrespondierenden Gewinne verlagert werden. Letzteres heißt die betrachtete Investition wird in dem Gewinnverlagerungsstaat statt in dem jeweiligen Quellenstaat getätigt. Pro Quellenstaat soll eine Investition betrachtet werden, die in Abwesenheit von AÜH dort getätigt würde. Mit dieser Investition sollen sämtliche in dem Quellenstaat unter Abwesenheit von AÜH verbuchten Gewinne zusammenhängen. Die Interdependenz zwischen der Buchgewinn- und der Investitionsverlagerung⁴⁰⁸ wird hier nicht thematisiert oder berücksichtigt und es soll analytisch nicht zwischen den beiden Formen der Gewinnverlagerung unterschieden werden. Anrechnungsbegrenzungsformen sollen weiterhin jeweils nur in der Form der overall-limitation betrachtet werden. Es soll im Falle von Anrechnungsüberhängen vereinfachend angenommen werden, dass in jedem der Verkaufsstaaten ein AÜH besteht, d.h. die anteilige Summe der Quellensteuern (d.h. die anzurechnenden Steuern) übersteigt den AHB eines jeden Landes in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung. Dies ist der Fall, wenn in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung die am

⁴⁰⁷ Der Fall, dass AÜH dadurch vermieden werden, dass Quellenstaaten AÜH antizipieren und ihre Steuerbelastung entsprechend unter die Anrechnungshöchstbeträge senken, ist durch die Analyse in 3.3.3 abgedeckt.

⁴⁰⁸ Siehe hierzu 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung.

wenigsten strenge Bedingung zur Vermeidung von AÜH nicht eingehalten ist.⁴⁰⁹ Die in den obigen Analysen dargestellten Eingrenzungen bezüglich der Gewinnzuteilungsfaktoren (siehe rechte Spalte in Tabelle 2 sowie in Tabelle 3) sollen im Rahmen der jeweiligen Anrechnungsbegrenzung eingehalten werden.

Tabelle 4 fasst die im Folgenden beschriebenen Ergebnisse im Falle von Anrechnungsüberhängen in einer formalen Übersicht zusammen.

Im Falle einer Begrenzung der Anrechnung auf die Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung bestehen in allen Verkaufseinheiten AÜH, wenn, im Umkehrschluss zu obigen Analysen, der höchste Verkaufssteuersatz τ_i^{max} niedriger ist als die Summe der effektiven (durchschnittlichen) Produktionssteuersätze:

$$(51) \quad \tau_i^{max} < \sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_j.$$

Durch Einsetzen von Ungleichung (51) in die allgemeine Formel für die Summe der Produktionssteuern ($\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_j * P$) ergibt sich, dass die Produktionssteuern größer sind als der höchste Verkaufssteuersatz auf den aufzuteilenden Gewinn:

$$(52) \quad \sum_{j=1}^m T_j > \tau_i^{max} * P.$$

Da, per Konstruktion, der AHB eines jeden Verkaufsstaates überschritten ist, beträgt das Steueraufkommen eines jeden Verkaufsstaates nach Anrechnung bei einer Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung null⁴¹⁰:

$$(53) \quad T_i^A = \sum_{i=1}^n T_i^A = 0; \forall i \in I.$$

Die Verkaufsstaaten partizipieren damit nicht an der Besteuerung des aufzuteilenden Gewinns. Aus Sicht der Verkaufsstaaten ist INE daher nicht erfüllt. Die Summe der Quellensteuern entspricht der Steuerbelastung des MNU für den Split:

$$(54) \quad T = \sum_{j=1}^m T_j > \tau_i^{max} * P.$$

Die Steuerbelastung des Split übersteigt die höchstmögliche Steuerbelastung in den Verkaufsstaaten. Dies liegt über der Steuerbelastung (diejenige der Verkaufsstaaten) im Rahmen des Mechanismus in Abwesenheit von AÜH. Die Quellensteuern sind aus Sicht des MNU definitiv. Im Ergebnis kommt es in den Verkaufsstaaten zur Freistellung. Dies entspricht grundsätzlich

⁴⁰⁹ Siehe im Umkehrschluss die vorangegangenen Abschnitte innerhalb dieses Kapitels.

⁴¹⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

dem Standardergebnis der Anrechnungsmethode im Falle von AÜH.⁴¹¹ Da MNUs im Ergebnis nicht länger die grundsätzlich immobile Steuerbelastung der Verkaufsstaaten sehen, sondern diejenige Steuerbelastung in den Quellenstaaten, welche grundsätzlich nach geltenden Regeln bestimmt wird und entsprechend prinzipiell durch Buchgewinn- und/ oder Investitionsverlagerung beeinflussbar ist,⁴¹² entstehen, im Gegensatz zum Nichtbestehen von Anrechnungsüberhängen, Anreize zur Investitions- und Buchgewinnverlagerung.⁴¹³ KEN, die Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie INE aus Verkaufsstaatsicht sind verletzt.

Bei einer Anrechnungsbegrenzung auf die Verkaufssteuer, welche auf die in den Produktionsstaaten besteuerte Bemessungsgrundlage entfällt, bestehen in allen Verkaufseinheiten AÜH, wenn, im Umkehrschluss zu obigen Analysen, die Summe der Gewinnzuteilungsfaktoren zu den Produktionsstaaten multipliziert mit dem höchsten Verkaufssteuersatz niedriger ist als die Summe der effektiven (durchschnittlichen) Produktionssteuersätze:

$$(55) \quad \left(\sum_{j=1}^m \alpha_j\right) * \tau_i^{max} < \sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_j.$$

Durch Einsetzen von Ungleichung (55) in die allgemeine Formel für die Summe der Produktionssteuern ($\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m \alpha_j * \tau_j * P$) ergibt sich, dass die Produktionssteuern größer sind als der insgesamt in den Produktionsstaaten besteuerte Gewinn multipliziert mit dem höchsten Verkaufssteuersatz:

$$(56) \quad \sum_{j=1}^m T_j > \left(\sum_{j=1}^m \alpha_j\right) * P * \tau_i^{max}.$$

Den Verkaufsstaaten bleibt aufgrund der Anrechnungsbegrenzung auf die jeweilige Verkaufssteuer, welche auf die in den Produktionsstaaten besteuerte Bemessungsgrundlage entfällt, jeweils die anteilige (in Höhe des jeweiligen Verkaufsfaktors) Steuer dieses Verkaufsstaates auf die nicht in Summe in den Produktionsstaaten besteuerte Bemessungsgrundlage $\left((1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j) * P\right)$.⁴¹⁴

$$(57) \quad T_i^A = \frac{s_i}{s} * \left(1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j\right) * P * \tau_i; \forall i \in I.$$

⁴¹¹ Vgl. *Spengel* (2013), S. 41; *Jacobs et al.* (2016), S. 49; *Schreiber* (2017), S. 928–929.

⁴¹² Siehe hierzu 2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität); 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung.

⁴¹³ Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 599, 928, 929; *Jacobs et al.* (2016), S. 23, 49; *Schaumburg* (2017a), Rn. 17.29, (m.w.N.).

⁴¹⁴ Von der jeweiligen Steuer in den Verkaufsstaaten vor Anrechnung wird der jeweilige AHB (siehe 3.3.2.2 sowie Tabelle 2) subtrahiert. Nach Umformung ergibt sich die Steuerzahlung für die Verkaufsstaaten in Gleichung (57).

Der in den Produktionsstaaten besteuerte Gewinn wird in den Verkaufsstaaten faktisch freigestellt.⁴¹⁵ Auch dies entspricht im Grunde dem Standardresultat der Anrechnungsmethode bei AÜH.⁴¹⁶ Bei Einhalten der Eingrenzungen unter 3.3.3 (rechte Spalte Tabelle 3) ist aus Sicht der Verkaufsstaaten INE grundsätzlich erfüllbar, da sie einen positiven Anteil des Gesamtgewinns besteuern können. Da die anzurechnenden Steuern per Konstruktion jedoch jegliche Anrechnungshöchstbeträge übersteigen, werden die Produktionssteuern nicht vollständig, sondern nur in Höhe der Summe der Anrechnungshöchstbeträge (dritter Term auf der rechten Seite von Gleichung (58)), neutralisiert. Ein Teil der Produktionssteuern (die Differenz aus dem zweiten und dritten Term auf der rechten Seite von Gleichung (58), d.h. aus Produktionssteuern und Summe der AHBe, d.h. der Teil der nicht anrechenbaren Produktionssteuern, der AÜH insgesamt) ist damit aus MNU-Sicht endgültig⁴¹⁷ und die Gesamtsteuerbelastung des Split übersteigt, wie oben, diejenige der Verkaufsstaaten im Fall voller Anrechnung (rechte Seite von Ungleichung (58)):

$$(58) \quad T = \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j - \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * (\sum_{j=1}^m \alpha_j * P) * \tau_i > \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i.$$

Der endgültige (nicht anrechenbare) Teil der Produktionssteuern kann (wie oben) grundsätzlich Anreize zur Buchgewinn- und/oder Investitionsverlagerung auslösen. KEN und die Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sind verletzt, während INE grundsätzlich erfüllbar ist.

Im Fall einer Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer bestehen in allen Verkaufseinheiten AÜH, wenn, im Umkehrschluss zu obigen Analysen, das höchste Produkt aus Anrechnungshöchstbetrag unter einer solchen Anrechnungsbegrenzung und Kehrwert des jeweiligen Verkaufsfaktors durch die Summe der Produktionssteuern überschritten ist:

$$(59) \quad \sum_{j=1}^m T_j > \max_{i \in I} \left\{ P * \tau_i * \left(1 - \frac{\beta_i * S}{s_i} \right) \right\}.$$

In diesem Fall sind die Anrechnungshöchstbeträge sämtlicher Verkaufsstaaten durch die jeweils anzurechnenden Steuern überschritten. Die Verkaufsstaaten erheben durch das Greifen der Anrechnungsbegrenzung die jeweils festgelegte, strikt positive Mindeststeuer:

⁴¹⁵ Die Verkaufsstaaten stellen den in den Produktionsstaaten besteuerten Gewinn in Summe, jeder einzelne Verkaufsstaat stellt diesen anteilig in Höhe des jeweiligen Verkaufsfaktors frei.

⁴¹⁶ Vgl. analog *Spengel* (2013), S. 41; *Schreiber* (2017), S. 928–929; *Jacobs et al.* (2016), S. 49. Dies entspricht im Ergebnis auch grundsätzlich dem Resultat der geltenden Verrechnungspreissetzung, wonach in einer leistenden Einheit besteuerte Gewinne mittels des Verrechnungspreises in der empfangenden Einheit effektiv freigestellt werden, zum jeweils lokal geltenden Steuersatz. Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 576, 577–578, 599–600.

⁴¹⁷ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 49.

$$(60) \quad T_i^A = \beta_i * P * \tau_i; \forall i \in I.$$

Zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit ist aus Sicht der Verkaufsstaaten prinzipiell erfüllbar. Die Quellensteuern zuzüglich die Summe der Mindeststeuern in den Verkaufsstaaten sind aus MNU-Sicht definitiv. Effektiv werden bei dieser Form der Anrechnung (ebenso wie bei einer Begrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung) nicht die Quellensteuern, sondern die Verkaufssteuern auf den Gesamtgewinn vor Anrechnung durch die Anrechnung der AHBe neutralisiert:

$$(61) \quad T = \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j - \sum_{i=1}^n (\frac{s_i}{S} * P * \tau_i - \beta_i * P * \tau_i)$$

$$(62) \quad \Leftrightarrow T = \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j + \sum_{i=1}^n \beta_i * P * \tau_i.$$

Auch in diesem Fall der Anrechnungsbegrenzung liegt die Gesamtsteuerbelastung über derjenigen der Verkaufsstaaten vor Anrechnung aufgrund der Anrechnungsüberhänge. KEN und die Vermeidung der Buchgewinnverlagerung werden grundsätzlich verletzt, während INE erfüllbar bleibt.

Im Ergebnis sind im Falle von Anrechnungsüberhängen in allen Fällen der Anrechnungsbegrenzung (nicht anrechenbare) Quellensteuern aus MNU-Sicht definitiv und führen grundsätzlich zur Verletzung von KEN und der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung im Gegensatz zum Fall voller Anrechnung. In allen Fällen der Anrechnungsbegrenzung liegt die Steuerbelastung des aufzuteilenden Gewinns über den mit den Verkaufsfaktoren gewichteten Steuersätzen der Verkaufsstaaten ($\tau_{eff} > \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * \tau_i$).⁴¹⁸ Letztere Steuerbelastung entspricht derjenigen einer rein bestimmungslandbasierten Besteuerung des aufzuteilenden Gewinns bzw. derjenigen im Fall voller Anrechnung und garantiert grundsätzlich KEN sowie die Vermeidung von Buchgewinnverlagerungsanreizen. Im Falle der Anrechnungsbegrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung wird INE aus Sicht der Verkaufsstaaten bei Vorliegen von Anrechnungsüberhängen verletzt.

Die im Falle von AÜH definitiven (nicht anrechenbaren) Quellensteuern können grundsätzlich durch Investitions- und/ oder Buchgewinnverlagerung in andere Staaten reduziert werden.⁴¹⁹ Denn die definitiven Quellensteuern werden nicht durch den aus MNU-Sicht relativ immobilen

⁴¹⁸ Die Gesamtsteuerbelastung entspricht in allen Fällen der Anrechnungsbegrenzung der Summe der Quellensteuern (Summe über jeweilige Gewinnzuteilungsfaktoren multipliziert mit aufzuteilendem Gewinn und jeweiligen Quellensteuersätzen) zuzüglich der Verkaufssteuern, welche, je nach Anrechnungsbegrenzung, entweder den strikt positiven Mindeststeuern, den Mindeststeuern von null, oder der Summe der VS-Steuern auf den anteiligen aufzuteilenden Gewinn, der nicht in den Produktionsstaaten besteuert wird, entsprechen.

⁴¹⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

Kundenort bestimmt, sondern nach geltenden Regeln, d.h. grundsätzlich durch den Ort, an dem Investitionen getätigt werden und/ oder Gewinne buchmäßig erfasst sind (Quellenprinzip). Dieser Ort liegt innerhalb des Entscheidungsbereiches von MNUs und kann durch die lokale Steuerbelastung (mit-)beeinflusst werden, was entsprechend mit Investitions- und/oder Buchgewinnverlagerungen verbunden wäre.⁴²⁰ Der zuvor analysierte Zustand des Bestehens von AÜH könnte damit nicht von Dauer sein bzw. von den MNUs antizipiert und durch Gewinnverlagerung vermieden werden.

MNUs haben grundsätzlich bis zu dem Punkt einen Anreiz, Quellensteuern durch Gewinnverlagerung zu reduzieren,⁴²¹ bis Quellensteuern nach Gewinnverlagerung plus ebenfalls anrechenbare Steuern in Gewinnverlagerungsstaaten,⁴²² in Anlehnung an obige Analysen, gerade der jeweiligen notwendigen Bedingung zur Vermeidung jeglicher AÜH genügen, sodass sämtliche AÜH durch Gewinnverlagerung vermieden werden. Denn jede weitere Reduktion von Quellensteuern würde durch die nunmehr volle Anrechnung der Steuern auf die Steuern in den Verkaufsstaaten zu keiner Reduktion der Steuerbelastung für die MNUs führen, sondern den Verkaufsstaaten zu Gute kommen.⁴²³ Die niedrigste Steuerbelastung, die MNUs für einen Split erreichen können, ist die Steuer in den Verkaufsstaaten, d.h. MNUs zahlen bezogen auf einen Split mindestens die Steuerbelastung der Verkaufsstaaten auf den aufzuteilenden Gewinn⁴²⁴ ($T = \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$). Im Ergebnis haben MNUs damit einen Anreiz, durch Gewinnverlagerung AÜH zu reduzieren bzw. zu vermeiden. Für einen bestimmten Verkaufsstaat entspricht der Anrechnungsüberhang, d.h. die nicht anrechenbaren Steuern, der Differenz aus anzurech-

⁴²⁰ Siehe hierzu 2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität); 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung und die entsprechenden Nachweise.

⁴²¹ Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 56; *Steuerreformkommission* (1971), S. 582, Rn. 29.

⁴²² Quellensteuern inkl. Gewinnverlagerung bestimmen sich auch im Rahmen des Mechanismus grundsätzlich nach geltenden Regeln.

⁴²³ Siehe hierzu auch 3.3.1 Ausgestaltungsmöglichkeiten. Vgl. auch analog *Jacobs et al.* (2016), S. 14. Es wird angenommen, dass sich neben der Verlagerung von Gewinnen in andere Staaten nichts an einem betrachteten Split ändert, insbesondere also die Verkaufsstaaten, die Verkaufsfaktoren, die Anrechnungsbegrenzungen und die Vorsteuer-Zahlungsströme (Verkaufserlöse und Kosten) identisch bleiben.

⁴²⁴ Vgl. analog etwa *Jacobs et al.* (2016), S. 14; *Tischer* (1993), S. 210. Daher kann die Steuer in den Verkaufsstaaten i.R.d. Mechanismus als Mindeststeuer (minimum tax) für MNUs angesehen werden (vgl. *Devereux et al.* (2019), S. 57–58) bzw. der Mechanismus kann allgemein als Mindeststeuer für MNUs angesehen werden. Denn MNUs zahlen grundsätzlich das höhere Steuerniveau entweder der Produktions- (zuzüglich etwaiger restlicher Verkaufssteuern; siehe oben) oder der Verkaufsstaaten. Vgl. analog *Jacobs et al.* (2016), S. 14. Vgl. zu Überlegungen zu einer globalen Mindeststeuer (minimum tax) im Rahmen einer Art erweiterten Hinzurechnungsbesteuerung innerhalb des von den Finanzministern der G20 unterstützen Arbeitsprogramms der OECD zur Entwicklung einer konsensbasierten Lösung zur Besteuerung der Digitalwirtschaft innerhalb des sog. Inclusive Framework on BEPS *OECD* (2019a), S. 27; *Ministry of Finance Japan* (2019), Rn. 11; *Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* (2019), S. 1. Vgl. zur „Alternative Minimum Tax“ in den USA *Rienstra/Choi* (2019), 1.10.1.2; *IRS* (2019a). Diese wurde für Besteuerungsjahre nach dem 31.12.2017 abgeschafft. Vgl. *Rienstra/Choi* (2019), 1.10.1.2.1.

nenden Steuern und Anrechnungshöchstbetrag in diesem Staat in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung.⁴²⁵ Diese Differenz bestimmt den Verlagerungsanreiz aus Sicht des MNU bezogen auf einen bestimmten Verkaufsstaat. Insgesamt wird der Gewinnverlagerungsanreiz in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung durch die Steuerbelastungsdifferenz aus Quellensteuern zuzüglich der Verkaufssteuern nach Anrechnung (d.h. der Steuerbelastung des Split im Falle von AÜH) und der Steuerbelastung der Verkaufsstaaten eines Split bei voller Anrechnung bestimmt oder, anders ausgedrückt, durch die insgesamt nicht anrechenbaren Quellensteuern, welche der Summe der AÜH aller Verkaufsstaaten entsprechen. Antizipieren MNUs Anrechnungsüberhänge und reagieren sie durch eine Reduktion der Quellensteuern in Höhe dieser AÜH durch Gewinnverlagerung, und wirken Quellenstaaten dem nicht durch eine entsprechende rechtzeitige (u.U. splitbezogene⁴²⁶) Senkung der Steuerbelastung entgegen, sind die Kriterien der KEN sowie der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung grundsätzlich nicht erfüllt.

Unter der Annahme, dass Gewinne nur in einen Verlagerungsstaat H verlagert werden und nicht etwa zwischen den Quellenstaaten oder in andere potentielle Verlagerungsstaaten, lässt sich der aus einem Quellenstaat verlagerte Gewinnanteil durch den Faktor (Gewinnverlagerungsfaktor) Δ_j darstellen,⁴²⁷ welcher größer oder gleich null⁴²⁸ und kleiner oder gleich dem Gewinnzuteilungsfaktor zu dem betrachteten Quellenstaat⁴²⁹ sein kann: $\Delta_j \in [0; \alpha_j]; \forall j \in J$ ⁴³⁰. Der Gewinn, der aus einem Quellenstaat verlagert wird P_j^V , entspricht damit für alle Quellenstaaten dem Produkt aus Gewinnverlagerungsfaktor des Quellenstaates und aufzuteilem Gewinn ($P_j^V = \Delta_j * P; \forall j \in J$). Die Bemessungsgrundlage nach Gewinnverlagerung entspricht für alle

⁴²⁵ Vgl. analog z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 14.

⁴²⁶ Denn AÜH sind grundsätzlich splitabhängig, da sie etwa auf die Quellenstaaten-Verkaufsstaaten-Konstellation eines Split ankommen oder auf möglicherweise splitindividuelle Gewinnzuteilungsfaktoren.

⁴²⁷ In Anlehnung an *Pönnighaus* (2018), S. 37–38.

⁴²⁸ Damit kann jeweils der gesamte Gewinn, d.h. der Buchgewinn oder die Investition, aus jedem Quellenstaat auch gänzlich nicht verlagert werden.

⁴²⁹ Damit kann jeweils der gesamte Gewinn aus jedem Quellenstaat vollständig verlagert werden, was bedeutet, dass im Fall reiner Buchgewinnverlagerung keinerlei rechtliche Buchgewinnverlagerungsrestriktionen (vgl. hierzu z.B. *Schreiber* (2013a), S. 46–49, 72, 82–83, 84–86) greifen. Diese Annahme ist gewiss sehr modellhaft. Mit Blick auf Investitionsstandortentscheidungen würde eine vollständige Gewinnverlagerung, d.h. eine mit dem Gewinn zusammenhängende Investition wird vollständig in dem Gewinnverlagerungsstaat anstelle in dem betrachteten Quellenstaat getätigt, Sinn machen, sofern pro Quellenstaat eine potentielle Investition betrachtet wird. Für den Fall der Investitionsverlagerung und unter der Annahme einer potentiellen, betrachteten Investition pro Staat könnte der jeweilige Gewinnverlagerungsfaktor damit den Wert null oder den Wert des jeweiligen Gewinnzuteilungsfaktors annehmen.

⁴³⁰ Hiervon ist $\Delta_j \in \{0; \alpha_j\}; \forall j \in J$ für den Fall der Investitionsverlagerung (siehe oben) abgedeckt, sodass die Analyse prinzipiell beide Formen der Gewinnverlagerung beinhaltet und diese nicht gesondert betrachtet. Es soll nicht untersucht werden, inwieweit Investitions- und inwieweit reine Buchgewinnverlagerungen stattfinden würden. Im Fokus steht die Veranschaulichung des Gewinnverlagerungsanreizes als solchen, da beide Formen der Gewinnverlagerung prinzipiell vermieden werden sollen (siehe Kapitel 2).

Quellenstaaten der Differenz aus Gewinnzuteilungsfaktor zum Quellenstaat und Gewinnverlagerungsfaktor aus dem Quellenstaat, multipliziert mit dem aufzuteilenden Gewinn ($BMG_j^V = (\alpha_j - \Delta_j) * P; \forall j \in J$). Diese Bemessungsgrundlage multipliziert mit dem jeweiligen Steuersatz des Quellenstaates ergibt die Steuerzahlung eines Quellenstaates nach Gewinnverlagerung T_j^V für jeden Quellenstaat:

$$(63) \quad T_j^V = (\alpha_j - \Delta_j) * P * \tau_j; \forall j \in J.$$

Der Gewinnverlagerungsstaat besteuert entsprechend die Summe der in ihn verlagerten Gewinne, welche dem Produkt aus der Summe der Gewinnverlagerungsfaktoren der einzelnen Quellenstaaten und dem aufzuteilenden Gewinn entspricht, mit dem Steuersatz des Verlagerungsstaates:

$$(64) \quad T_H = \sum_{j=1}^m \Delta_j * P * \tau_H.$$

Die Summe der Quellensteuern nach Gewinnverlagerung $\sum_{j=1}^m T_j^V$ plus die Steuer auf die Summe der in den Staat H verlagerten Gewinne (T_H) entspricht damit der Summe über dem Produkt aus um den Gewinnverlagerungsfaktor gekürzten Gewinnzuteilungsfaktor, dem Steuersatz eines jeden Quellenstaates sowie dem aufzuteilenden Gewinn über alle Quellenstaaten zuzüglich der Steuer im Gewinnverlagerungsstaat:

$$(65) \quad \sum_{j=1}^m T_j^V + T_H = \sum_{j=1}^m (\alpha_j - \Delta_j) * P * \tau_j + \sum_{j=1}^m \Delta_j * P * \tau_H.^{431}$$

Diese Steuern sind insgesamt durch die Verkaufsstaaten anzurechnen. In Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung AB werden Gewinne so lange verlagert bis, in Anlehnung an bisherige Analysen innerhalb dieser Arbeit, die Steuerzahlung aus Gleichung (65) kleiner oder gerade gleich dem niedrigsten Produkt aus AHB eines Verkaufsstaates in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung AHB_i^{AB} und Kehrwert des Verkaufsfaktors eines Verkaufsstaates über alle Verkaufsstaaten ist:

$$(66) \quad \sum_{j=1}^m T_j^V + T_H \leq \min_{i \in I} \left\{ \frac{S}{s_i} * AHB_i^{AB} \right\}.$$

In diesem Fall werden AÜH durch Gewinnverlagerung vollständig vermieden. Werden die insgesamt anzurechnenden Steuern (linke Seite von Ungleichung (66)) unter das niedrigste An-

⁴³¹ In Anlehnung an Pönnighaus (2018), S. 37–38.

rechnungspotential reduziert (rechte Seite von Ungleichung (66)), greift die Anrechnung effektiv und MNU's sehen sich bezogen auf einen Split wieder der Steuerbelastung der Verkaufsstaaten gegenüber.

Werden Gewinne insoweit verlagert, dass sämtliche AÜH gerade vermieden werden (d.h. die linke Seite von Ungleichung (66) gleicht der rechten Seite), ändert sich aus Sicht der Verkaufsstaaten auf Ebene der INE nichts gegenüber der Analyse in Abwesenheit von AÜH.⁴³² Im Verhältnis der Quellenstaaten zu den Gewinnverlagerungsstaaten kommt es in Betracht auf INE etwa aus OECD-Sicht darauf an, ob Investitionen oder reine Buchgewinne verlagert werden. Eine Verlagerung von Gewinnen basierend auf reiner Buchgewinnverlagerung scheint von der OECD als nicht fair wahrgenommen zu werden. Wohl scheint eine Verlagerung von Gewinnen mit gleichzeitiger Verlagerung ökonomischer wirtschaftlicher Aktivität, d.h. grundsätzlich von Investitionen, von der OECD als fair wahrgenommen zu werden bzw. dem Fairnessgedanken aus OECD-Sicht nicht zu widersprechen.⁴³³ In Verbindung mit der reinen Buchgewinnverlagerung könnte das Kriterium der INE daher im Verhältnis der Quellenstaaten zu Verlagerungsstaaten grundsätzlich verletzt sein. Werden anstelle reiner Buchgewinne Investitionen angesichts der AÜH verlagert (in den Gewinnverlagerungsstaaten getätigt), ist das Kriterium der KEN verletzt. Damit können AÜH für ineffiziente Ressourcenallokationen aufgrund von Investitionsverlagerungen (für die Verletzung der KEN) und/ oder für aus Sicht der Quellenstaaten nicht als fair wahrgenommene Verteilungen von Steueraufkommen aufgrund von Buchgewinnverlagerungen (für die Verletzung der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung mit gleichzeitiger Verletzung der INE) ursächlich sein.

Die Vorteile des Mechanismus lassen sich im Ergebnis nur unter Vermeidung von AÜH seitens der Staaten vollständig realisieren. Um potentielle negative Wirkungen in Bezug auf die oben genannten drei Kriterien zu unterbinden, sollten AÜH möglichst derart vermieden werden, dass MNU's dies ex ante, d.h. bevor sie Entscheidungen treffen, in ihre Investitions- und Buchgewinnallokationsentscheidungen einbeziehen. MNU's müssen die Vermeidung von AÜH demnach im Entscheidungszeitpunkt erwarten.⁴³⁴ Dies könnte etwa dadurch geschehen, dass Quel-

⁴³² Siehe hierzu 3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung.

⁴³³ Vgl. *OECD* (2015c), S. 42, (2013a), S. 20; *Schreiber* (2015), S. 104, 115–117.

⁴³⁴ Vgl. analog *Schreiber/Stiller* (2014), S. 225.

Die Überprüfung, ob AÜH und damit Steuerplanungsanreize in einem Einzelfall bestehen oder nicht, könnten zusätzlich grundsätzlich Steuerplanungskosten verursachen. Wissen bzw. erwarten MNU's ex ante, dass AÜH seitens der Staaten konsequent vermieden werden, was zu Lasten der Planungskosten der Staaten ginge, müssen MNU's das Vorliegen von AÜH nicht prüfen und die entsprechenden Planungskosten der MNU's werden vermieden. Vgl. analog *Wagner* (2005), S. 97.

len- und Verkaufsstaaten sich glaubhaft dazu verpflichten, AÜH im Einzelfall, oder durch Standardisierungen möglichst, zu vermeiden oder durch eine möglicherweise von Seiten der Quellenstaaten einseitige (separate oder kollektive), im MNU-Entscheidungszeitpunkt zu erwartende oder beobachtbare, antizipative Reduktion der Quellensteuerbelastung⁴³⁵ zur Vermeidung von Steuerwettbewerbsdruck. All diese Maßnahmen würden, wie in den vorigen Abschnitten erläutert, in unterschiedlichem Ausmaße Einigungs-, Koordinations- und Kooperationskosten beinhalten. Grundsätzlich und allgemein könnte damit die Sicherung der vollständigen Erfüllung der Kriterien der KEN, der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie der INE (je nach Art der Anrechnungsbegrenzung) auf Kosten höherer Koordinations- und Kooperationskosten ergehen. Je konsequenter diese Ziele erreicht werden sollen, desto höher sind grundsätzlich die entsprechenden Komplexitätskosten insbesondere seitens der Fiskal. Im möglicherweise temporären Zustand des Bestehens von AÜH⁴³⁶ ist INE aus Sicht der Verkaufsstaaten nicht erfüllt bei einer Mindeststeuer von null. Durch (kooperative) Wahl einer anderen Form der Anrechnungsbegrenzung könnten Verkaufsstaaten dem entgegenwirken.

Die nachfolgenden Diskussionen sollen unter der Annahme durchgeführt werden, dass keinerlei Anrechnungsüberhänge be- oder entstehen und die unter 3.3.2 dargestellten Bedingungen zur Vermeidung von AÜH stets erfüllt sind. MNUs beziehen dies ex ante in ihre Steuerplanungsentscheidungen (Allokation von Investitionen und/ oder Buchgewinnen) mit ein, sodass von KEN sowie der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung innerhalb eines Split und der Vermeidung entsprechender Planungskosten der Unternehmen ausgegangen werden kann.

⁴³⁵ Auch wenn einzelne Quellenstaaten Steuerbelastungsreduktionen anderer Quellenstaaten im Rahmen von overall-limitations ausnutzen könnten. Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 513.

⁴³⁶ Antizipieren MNUs AÜH und vermeiden diese entsprechend durch Gewinnverlagerung, tritt der Zustand des Bestehens von AÜH nicht ein.

Tabelle 4: Übersicht über Steuerbelastungen im Falle von AÜH vor Gewinnverlagerung in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung

Anrechnungsbegrenzung	AHB_i^{AB}	Steuerbelastung Verkaufsstaten (nach Anrechnung)	Steuerbelastung Produktionsstaaten	Steuerbelastung Split
		$\sum_{i=1}^n T_i^A$	$\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j$ $> \max_{i \in I} \left\{ AHB_i^{AB} * \frac{S}{s_i} \right\}$	$T = \sum_{j=1}^m T_j + \sum_{i=1}^n T_i^A > \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$
Begrenzung auf Steuer im VS vor Anrechnung (Mindeststeuer = 0)	$\frac{s_i}{S} * P * \tau_i; \forall i \in I$	0	$> P * \tau_i^{max}$	$\left(\sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j \right) + 0 > P * \tau_i^{max}$
Begrenzung auf VS-Steuer auf PSen-Bemessungsgrundlage; overall-limitation	$\frac{s_i}{S} * \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_i$; $\forall i \in I$	$\sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i * \left(1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j \right)$	$> \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_i^{max}$	$\sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j + \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i * \left(1 - \sum_{j=1}^m \alpha_j \right)$ $> \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$
Strikt positive Mindeststeuer im VS	$P * \tau_i * \left(\frac{s_i}{S} - \beta_i \right)$; $\forall i \in I$	$\sum_{i=1}^n \beta_i * P * \tau_i$	$> \max_{i \in I} \left\{ P * \tau_i * \left(1 - \frac{\beta_i * S}{s_i} \right) \right\}$	$\left(\sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j \right) + \sum_{i=1}^n \beta_i * P * \tau_i$ $> \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$

Quelle: Eigene Darstellung.

3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität

Im Rahmen dieser Arbeit soll die Thematik des Steuerwettbewerbs grundsätzlich ausgeklammert werden und von kooperativem, nicht strategischem Verhalten der Staaten ausgegangen werden.⁴³⁷ Die Stabilität des Mechanismus im internationalen Steuerwettbewerb soll damit nicht Teil der Kriterien im Rahmen dieser Arbeit sein.⁴³⁸ Im Folgenden soll allerdings ein knapper Verweis zu den Steuerwettbewerbskräften im Rahmen des sowie zur Stabilität des diskutierten Mechanismus vorgenommen werden. Dabei sollen Staaten entweder als reine Quellen- oder reine Anrechnungsstaaten⁴³⁹ angesehen werden, da so die Anreize im internationalen Steuerwettbewerb klarer herausgearbeitet werden können und von möglichen steuerlichen Diskriminierungsproblematiken abgesehen werden kann, etwa im Kontext der Diskriminierung statutarischer Körperschaftsteuersätze für verschiedene Unternehmenstätigkeiten, wie Produktion oder Verkauf. Außerdem soll von ortspezifischen Renten sowie von Standortfaktoren (nicht-steuerlichen Faktoren) abgesehen werden.

Mit Blick auf die bekannten Anreize bei Anwendung der Anrechnungsmethode⁴⁴⁰ lässt sich folgendes festhalten und -stellen: Aus Sicht der MNUs können endgültige Quellensteuern grundsätzlich durch Gewinnverlagerung reduziert werden. Die Anrechnungsstaaten sollen hingegen aus Sicht der MNUs per Konstruktion grundsätzlich immobil sein, sodass die Steuerzahlungen in den Anrechnungsstaaten nicht durch Gewinnverlagerung reduziert werden können.⁴⁴¹ Im Falle der vollen Anrechnung der Quellensteuern haben Quellenstaaten einen Anreiz, ihre Steuerbelastung zu Lasten der Anrechnungsstaaten zu erhöhen.⁴⁴² Denn in diesem Fall werden Quellensteuern vollständig neutralisiert und Quellenstaaten müssen kein Abwandern von Gewinnen (Steueraufkommen) und/ oder Investitionen durch Gewinnverlagerungen fürchten. Aufgrund dieses Anreizes werden Anrechnungsstaaten die Anrechnung begrenzen, um ihr eigenes Steueraufkommen zu schützen.⁴⁴³ Je strikter Anrechnungsbegrenzungen sind, desto stärker wird das Steueraufkommen der Anrechnungsstaaten vor den Quellenstaaten geschützt. Eine Erhöhung der Quellensteuern über den AHB hinaus geht dann nicht zu Lasten des Steueraufkommens der Anrechnungsstaaten, sondern verursacht Anrechnungsüberhänge, durch die

⁴³⁷ Es ist dennoch zu beachten, dass Kooperation und Steuerwettbewerb sich nicht gegenseitig ausschließen. Staaten kooperieren grundsätzlich, wo dies für sie von Vorteil ist. Vgl. *Keen* (2018), S. 221.

⁴³⁸ Anders etwa *Auerbach et al.* (2017).

⁴³⁹ Im Kontext dieser Arbeit sind die Anrechnungsstaaten die Verkaufsstaaten.

⁴⁴⁰ Vgl. grundlegend *Musgrave* (1960), S. 85; *Richman* (1963), S. 31.

⁴⁴¹ Vgl. analog *Devereux/Vella* (2018a), S. 552.

⁴⁴² Vgl. *Homburg* (2015), S. 314; *Schreiber* (2018), S. 270; *Devereux et al.* (2019), S. 58.

⁴⁴³ Vgl. *Schreiber* (2017), S. 463; *Schreiber* (2018a), S. 270.

MNUs grundsätzlich wieder Anreize zur Gewinnverlagerung verspüren.⁴⁴⁴ Gewinnverlagerungen gehen grundsätzlich zu Lasten der Quellenstaaten,⁴⁴⁵ sodass diese angereizt werden, ihre Steuerbelastung zu senken, um Gewinne und/ oder Investitionen von anderen Quellenstaaten anzulocken bzw. nicht an andere Quellenstaaten zu verlieren.⁴⁴⁶ Im Ergebnis haben Quellenstaaten einen Anreiz, ihre Steuerbelastung in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung zu Lasten der Anrechnungsstaaten zu erhöhen und können entsprechend durch Anrechnungsbegrenzungen in der Erhöhung ihrer Steuerbelastung diszipliniert werden.⁴⁴⁷

Gegeben die grundsätzliche Immobilität der Anrechnungsstaaten aus MNU-Sicht, können Anrechnungsstaaten prinzipiell ihr Steueraufkommen erhöhen, ohne dabei selbst durch Gewinn- und / oder Investitionsverlagerungsmöglichkeiten der MNUs unter Steuerwettbewerbsdruck zu geraten.⁴⁴⁸ Sie können dies einerseits durch stärkere Anrechnungsbegrenzungen oder gar die vollständige Versagung der Anrechnung tun. In dem Fall der vollständigen Versagung der Anrechnung sind Quellensteuern und Anrechnungsstaatensteuern aus MNU-Sicht zunächst definitiv mit der Folge möglicher Doppelbesteuerung. Sofern Quellensteuern durch Gewinnverlagerung reduziert werden können, gehen stärkere Anrechnungsbegrenzungen zu Lasten der Quellenstaaten.⁴⁴⁹ Anrechnungsstaaten könnten zusätzlich das eigene Steueraufkommen durch eine generelle⁴⁵⁰ Erhöhung der eigenen Steuerbelastung erhöhen, was grundsätzlich zu Lasten der MNUs gehen würde, sofern sie die Anrechnungsstaaten nicht durch Steuerplanung unter Steuerwettbewerbsdruck setzen können^{451, 452}.

Bei Implementierung des Mechanismus, dessen zentrales Element die Anrechnungsmethode ist, wird dieser bei Versagung der Anrechnung durch die Anrechnungsstaaten, hier die Verkaufsstaaten, nicht mehr umgesetzt. Im internationalen Steuerwettbewerb könnte eine Einigung

⁴⁴⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁴⁴⁵ Bis zu diesem Punkt auch die bisherigen Analysen unter 3.3.

⁴⁴⁶ Vgl. analog *Homburg* (2015), S. 295–299; *Devereux/Vella* (2018a), S. 552.

⁴⁴⁷ Vgl. *Homburg* (2015), S. 299.

⁴⁴⁸ Vgl. analog *Musgrave* (2000), S. 49; *Auerbach et al.* (2017), S. 38.

⁴⁴⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 271.

⁴⁵⁰ Aufgrund von Diskriminierungsverboten könnte es Anrechnungsstaaten etwa nicht möglich sein, die Steuerbelastung selektiv für MNUs zu erhöhen. Vgl. *Schreiber* (2015), S. 122.

⁴⁵¹ Vgl. *Homburg* (2015), S. 310–315.

⁴⁵² Vgl. auch *Devereux/Vella* (2018b), S. 399; *Homburg* (2015), S. 310–315. Eine allgemeine Erhöhung der Steuerbelastung in den Anrechnungsstaaten könnte durch eine Reduktion des Umfangs inländischer Investitionen gebremst werden. Vgl. *Schreiber* (2015), S. 122.

auf den Mechanismus daher nicht stabil sein.⁴⁵³ Wird die Anrechnung durch die Verkaufsstaaten versagt und steigt ggf. deren Steuerbelastung zusätzlich, geraten Quellenstaaten unter Druck, ihre Steuerbelastung zu senken.⁴⁵⁴

Anreize, die Steuerbelastung in den Verkaufsstaaten auszudehnen oder zu erhöhen und gleichzeitig die Steuerbelastung an Investitionsorten oder Orten der Verbuchung von Gewinnen zu senken, lassen sich international beobachten. In den letzten Dekaden wurden andauernd international fallende Körperschaftsteuersätze verzeichnet,⁴⁵⁵ während in der kürzeren Zeit zusätzlich Entwicklungen und Trends einer Ausdehnung der Besteuerung, grob gesprochen, in Richtung der Absatzmarktseite multinationaler Unternehmen⁴⁵⁶ festgestellt werden können⁴⁵⁷. Die

⁴⁵³ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270–272; *Cataldi* (2017), S. 159. Selbst wenn alle beteiligten Staaten (Produktions- und Verkaufsstaaten) grundsätzlich ein Interesse haben könnten, dem Mechanismus zunächst zuzustimmen. Denn bei Anwendung des Mechanismus könnten alle Staaten (von Steueroasen abgesehen) zumindest nicht schlechter gestellt werden mit Blick auf das Steueraufkommen als im Status Quo, von Zweitrundeneffekten wie veränderten Allokationen von Investitionen im Rahmen einer grundsätzlich international neutralen Steuer abgesehen. Quellenstaaten könnten grundsätzlich (gegeben ausreichenden Anrechnungspotentials) nach geltenden Regeln besteuern, müssten gegenüber dem Status Quo also grundsätzlich kein Steueraufkommen aufgeben. Angesichts der Gewinnverlagerungsanreize für MNUs könnten diese Staaten nach geltenden Regeln Steueraufkommen verlieren aufgrund sinkender Körperschaftsteuersätze oder wegen des Abwanderns von Gewinnen und/ oder Investitionen (vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270). Nach geltenden Regeln (vor BEPS) bekommen Verkaufsstaaten meist kein oder nur wenig Steueraufkommen, entweder aufgrund des Fehlens eines steuerlichen Anknüpfungspunktes oder aufgrund der geltenden Gewinnzuordnungsregeln, die etwa Distributionsfunktionen nur Routinegewinne zuteilen (vgl. z.B. *Fuest et al.* (2013), S. 311). Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270. Im Rahmen des Mechanismus könnten Verkaufsstaaten die Anrechnung derart begrenzen, dass sie zumindest das Steueraufkommen nach geltenden Regeln erzielen und/ oder die eigene Steuerbelastung (den statuarischen Steuersatz) erhöhen, ohne ein Abwandern von Bemessungsgrundlagen fürchten zu müssen (siehe oben). Da Steueroasen durch den Mechanismus prinzipiell „ausgetrocknet“ würden aufgrund der grundsätzlichen Ineffektivität von Buchgewinnverlagerungen und wegen möglicherweise im Vergleich zu anderen Staaten schlechteren realen Standortfaktoren, hätten diese wohl möglich kein Interesse an einer Umsetzung des Mechanismus (vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270), würden in ihrer Funktion als Quellenstaaten aber auch nicht zu dessen Umsetzung benötigt. Deren Steuern würden im Falle der Anrechnung entweder neutralisiert oder wären aus MNU-Sicht zusätzlich zur Verkaufsstaatensteuer definitiv, sofern Verkaufsstaaten die Anrechnung von Steueroasensteuern versagen würden (vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270), sodass MNU keinen Anreiz hätten, Gewinne in Steueroasen zu verlagern.

⁴⁵⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 271.

⁴⁵⁵ Vgl. z.B. *Schreiber et al.* (2018), S. 241–243; *Devereux/Vella* (2018a), S. 552. Ein Fallen statuarischer Körperschaftsteuersätze wurde in Kombination mit Verbreiterungen der Bemessungsgrundlage beobachtet. Vgl. z.B. *Devereux* (2012), S. 712–715. Ebenso wurde ein Sinken effektiver Durchschnittssteuersätze beobachtet. Vgl. auch *Loretz* (2008). Zum Beginn des Jahres 2018 haben etwa die USA den statuarischen Körperschaftsteuersatz auf Bundesebene von einem Spitzensteuersatz von 35 % auf einen Proportionalatz von 21 % gesenkt. Vgl. Sec. 13001 Tax Cuts and Jobs Act 2018; Sec. 11 Internal Revenue Code 1986; *Schreiber et al.* (2018), S. 240. Die Niederlande etwa planen ihren Körperschaftsteuersatz von derzeit 25 % auf 22,25 % im Jahr 2021 zu senken. Vgl. *Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* (2018), S. 2–3. Weitere OECD-Staaten haben ihre Körperschaftsteuersätze im Jahr 2018 gesenkt oder planen entsprechende Senkungen in den kommenden Jahren. Vgl. auch *Schreiber et al.* (2018), S. 241–242.

⁴⁵⁶ Die Definitionen des Bestimmungslandes können im wissenschaftlichen und steuerpolitischen bzw. steuerrechtlichen Kontext auseinanderfallen. Vgl. z.B. *Devereux/de la Feria* (2014), S. 9–10. Gemeinsam ist aber eine grundsätzliche Orientierung zur Absatzmarktseite multinationaler Unternehmen. Vgl. z.B. *Devereux/Vella* (2018a).

⁴⁵⁷ Vgl. auch *OECD* (2018c), S. 147–159; *Europäische Kommission* (2018a), S. 3; *Devereux/Vella* (2018b); *Schreiber* (2019), S. 237–238. So hat die Europäische Kommission im März 2018 einen Richtlinienvorschlag vorgelegt, den Betriebsstättenbegriff auf eine sog. signifikante digitale Präsenz im Ansässigkeitsstaat der Nutzer sog. digitaler Dienstleistungen auszudehnen und dieser Betriebsstätte entsprechend Gewinne zuzuteilen.

Anreize der Staaten im Kontext des Mechanismus decken sich damit mit den internationalen Besteuerungstrends im Rahmen des geltenden Systems und die Trends im geltenden System könnten nicht durch die Einführung des Mechanismus gestoppt werden. Dies gilt grundsätzlich auch für alle Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung, die den Verkaufsstaaten nicht das alleinige Besteuerungsrecht zuteilen.⁴⁵⁸ Der beschriebene Trend im internationalen Steuerwettbewerb ist allerdings konsistent mit jenen Vorschlägen zur Besteuerung multinationaler Unternehmen, die den Verkaufsstaaten das alleinige Besteuerungsrecht an Gewinnen oder Umsatzerlösen zuordnen.⁴⁵⁹ Damit bedarf eine (annähernd) rein bestimmungslandbasierte Besteuerung nicht notwendigerweise eines Konsenses, da diese im Fall nicht kooperativen staatlichen Verhaltens durch die internationalen Steuerwettbewerbskräfte durch eine weitergehende Reduktion der Steuerbelastungen in Produktionsstaaten (sog. „race to the bottom“)⁴⁶⁰ und eine Ausdehnung der Besteuerung auf immobilere Faktoren mittel- oder langfristig zumindest angenähert werden kann.⁴⁶¹

Dies ist (im Ergebnis)⁴⁶² konsistent mit den Zielen der KEN und der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung, jedoch nicht mit dem Ziel der INE.⁴⁶³ Im Falle nicht kooperativen staatlichen Verhaltens steht damit die Instabilität des Mechanismus im Steuerwettbewerb dem Kriterium der INE entgegen.⁴⁶⁴ Sowohl die Durchführung und Aufrechterhaltung des Mechanismus

Die EU-Kommission schlägt für die Gewinnzuteilung die Verwendung der TPSM unter Anwendung von Aufteilungsfaktoren wie F&E- oder Marketingausgaben, vorhandene Nutzer oder erhobene Daten je Mitgliedstaat vor. Vgl. *Europäische Kommission* (2018b). Gleichzeitig hat die EU-Kommission als Zwischenlösung einen Richtlinienvorschlag erlassen betreffend einer Digitalsteuer i.H.v. 3 % auf Erträge aus der Erbringung bestimmter digitaler Dienstleistungen im Ansässigkeitsmitgliedsstaat des Nutzers der jeweiligen Dienstleistung. Vgl. *Europäische Kommission* (2018a). In Fortführung des BEPS-Projekts, in dessen Rahmen Erweiterungen bisheriger Betriebsstättendefinitionen für digitale Unternehmen anhand einer signifikanten ökonomischen Präsenz zwar diskutiert, aber nicht empfohlen wurden, arbeitet die OECD an einer globalen, konsensbasierten Lösung, Gewinnzuteilungs- und steuerliche Anknüpfungspunktregeln im Absatzmarktland zu erweitern. Ausgangspunkt stellen digitalisierte Geschäftsmodelle dar, welche ohne physische Präsenz in das Wirtschaftsleben einer Jurisdiktion involviert sein können. Vgl. *OECD* (2019a), *OECD* (2018d), (2015a). Im Rahmen des BEPS-Aktionspunktes 7 wurden Änderungen der OECD-MA-Betriebsstättendefinition (Art. 5 OECD-MA) am Ort der Absatzleistung erarbeitet. Vgl. *OECD* (2015d). Entsprechend wurden zusätzliche Gewinnzuteilungsleitlinien erarbeitet. Vgl. *OECD* (2018). Auch haben einzelne Länder einseitige Maßnahmen zur Sicherung bzw. Ausdehnung der Besteuerung am Absatzort unternommen, wie das Vereinigte Königreich mit der Einführung der sog. Diverted Profits Tax. Vgl. Finance Act 2015, Part 3, Section 77-116; *OECD* (2018c), S. 147–157.

⁴⁵⁸ Siehe zu solchen Vorschlägen z.B. 2 Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung. Vgl. auch *Auerbach et al.* (2017), S. 38. Vgl. z.B. diskutierend und relativierend zu ihrem Vorschlag *Devereux et al.* (2019), S. 72–74.

⁴⁵⁹ Vgl. auch *Auerbach et al.* (2017), S. 34–35, 38; *Devereux/Vella* (2018a), S. 556.

⁴⁶⁰ Vgl. *OECD* (1998), S. 20; *Keen* (2018), S. 220; *Devereux/Vella* (2018b), S. 404. Dieses dürfte sich nach dem BEPS-Projekt sogar noch verstärken. Vgl. *Keen* (2018); *Schreiber* (2018), S. 260.

⁴⁶¹ Vgl. auch *Auerbach et al.* (2017), S. 34–35, 38.

⁴⁶² Nicht notwendigerweise der Weg dorthin, wenn Quellenstaaten auf erfolgte Gewinnverlagerungen mit Steuerbelastungssenkungen reagieren.

⁴⁶³ Siehe hierzu 2 Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung.

⁴⁶⁴ Vgl. analog *Musgrave* (2000), S. 73.

selbst als auch die Erreichung der INE (innerhalb des Mechanismus) bedürfen damit des zwischenstaatlichen Konsenses und der nachhaltigen, stetigen Kooperation, auch wenn unter rein steuerlichen Gesichtspunkten⁴⁶⁵ die Nicht-Kooperation aus Sicht der Verkaufsstaaten (d.h. einseitige Erhöhung der Steuerbelastung ohne Anrechnung), zumindest nach dem Eintreten in die Kooperation i.R.d. Mechanismus, vorteilhaft ist⁴⁶⁶. Im Ergebnis lässt sich erkennen, dass INE zwar für Konsensfähigkeit im Rahmen einer Kooperation benötigt wird, aber Konsensfähigkeit wird nicht notwendigerweise für langfristige Stabilität benötigt bzw. garantiert diese nicht im Falle nicht kooperativen, strategischen staatlichen Verhaltens. Letzters kann der INE entgegenstehen.

⁴⁶⁵ Durch politische Zusammenarbeit auf anderen Ebenen könnte eine Kooperation für Verkaufsstaaten dennoch vorteilhaft sein (vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 271, (m.w.N.)), was im Rahmen dieser Arbeit allerdings spekulativer Natur wäre.

⁴⁶⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 271.

4 Der Mechanismus im Detail, Implementierungsformen und Diskussion der Komplexitätskosten⁴⁶⁷

4.1 Globale formelhafte Gewinnaufteilung⁴⁶⁸

Eine Gewinnaufteilung anhand des Verkaufsfaktors zu Verkaufseinheiten sowie anhand eines Gewinnzuteilungsfaktors zu Produktionseinheiten legt die Implementierung des Mechanismus innerhalb eines Systems der formelhaften Gewinnaufteilung⁴⁶⁹ nahe. Es könnten etwa zwei verschiedene Arten von Formeln, eine Formel allein basierend auf dem Verkaufsfaktor für Verkaufseinheiten und eine weitere Formel zusätzlich basierend auf Faktoren wie Kapital oder Arbeit⁴⁷⁰ für Produktionseinheiten, festgelegt und die Anrechnung durch die Verkaufsstaaten zusätzlich zu bisherigen Systemen oder Vorschlägen der formelhaften Gewinnaufteilung⁴⁷¹ vereinbart und implementiert werden.⁴⁷²

Eine formelhafte Gewinnaufteilung basiert allerdings auf einer (im Fall des Mechanismus mehreren) im Vorhinein festgelegten, für alle MNU's geltenden Formel(n). Aufgrund dessen und aufgrund des auch damit verbundenen globalen Koordinations- und Einigungsbedarfes lehnt die OECD ein System der formelhaften Gewinnaufteilung bisher strikt ab.⁴⁷³ Aus diesem Grund soll eine mögliche Implementierung des Mechanismus innerhalb der (globalen) formelhaften Gewinnaufteilung nicht näher beschrieben, analysiert und diskutiert werden. Die folgenden Diskussionen beschränken sich auf Implementierungs- und Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des OECD-Systems der Verrechnungspreissetzung⁴⁷⁴. Nachfolgend soll

⁴⁶⁷ Das vorliegende Kapitel basiert insbesondere auf folgendem Arbeitspapier: *Fell* (2017).

⁴⁶⁸ Der vorliegende Abschnitt basiert insbesondere auf *Fell* (2017), S. 9–10.

⁴⁶⁹ Die Kenntnis der Funktionsweise eines solchen Systems wird im Rahmen dieser Arbeit vorausgesetzt. Vgl. zur Methode der formelhaften oder auch indirekten Gewinnaufteilung, auch bezogen auf den Reformvorschlag für die EU, z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 229–238, 547, 632–636; *Schreiber* (2013a), S. 117–133, (2017), S. 576–577, 609–617; *OECD* (2017a), S. 26, 39.

⁴⁷⁰ Z.B. die sog. Massachusetts-Formel (vgl. *Musgrave* (1972), S. 401), die auch in den GKKB-Vorschlag der EU einging. Vgl. *Europäische Kommission* (2011); *Europäische Kommission* (2016a). Da die Faktoren Arbeit, Kapital und Verkaufserlöse (Umsätze) in dieser Formel zu je einem Drittel gewichtet werden, würden im Ergebnis bei Anwendung dieser Formel den Produktionseinheiten insgesamt maximal zwei Drittel des aufzuteilenden Gewinns zugeteilt, d.h. $\sum_{j=1}^m \alpha_j \in [0; \frac{2}{3}]$, wenn der Verkaufsfaktor allein nach dem Bestimmungslandprinzip (siehe 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland) bestimmt wird.

⁴⁷¹ Vgl. z.B. die formelhafte Gewinnaufteilung auf Bundesstaaten- bzw. Provinzebene in den USA und Kanada. Vgl. hierzu z.B. *Oestreicher et al.* (2008), S. 288–307; *Kroppen et al.* (2012), S. 273; *Krchniva* (2014), S. 309–313. Oder der Vorschlag der EU über eine Gemeinsame konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKKB). Vgl. *Europäische Kommission* (2011), (2016a); *Europäische Kommission* (2016b). Vgl. zu einer (Diskussion einer) globalen formelhaften Gewinnaufteilung *Mintz* (1999).

⁴⁷² Vgl. *Fell* (2017), S. 9. Vgl. für den Kontext der GKKB *Nieminen* (2019), insbes. S. 492–493.

⁴⁷³ Vgl. *OECD* (2017a), S. 38–43.

⁴⁷⁴ Vgl. *OECD* (2017a). Auch eine Kenntnis der Funktionsweise dieses Systems wird für Zwecke dieser Arbeit vorausgesetzt. Vgl. zur Methode der Verrechnungspreissetzung zur Gewinnabgrenzung oder auch der direkten

sich daher der Begriff Methode als Kurzform für Verrechnungspreismethode allgemein auf den Mechanismus bzw. mögliche Implementierungsformen, bezugnehmend auf die mögliche Umsetzung des Mechanismus als Verrechnungspreismethode,⁴⁷⁵ beziehen.

Gewinnaufteilung ausführlich, auch bezüglich des deutschen nationalen Rechts, z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 546–631, 638–825; *Schreiber* (2017), S. 573–608.

⁴⁷⁵ Siehe hierzu 4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems.

4.2 OECD-Verrechnungspreissetzung

4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten

Innerhalb des geltenden Systems der internationalen Gewinnaufteilung nach dem Trennungsprinzip und dem Fremdvergleichsgrundsatz⁴⁷⁶ ist die Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode (Transactional Profit Split Method, kurz: TPSM) eine der von der OECD anerkannten und vorgeschlagenen Methoden zur Bestimmung, Überprüfung und Korrektur von Verrechnungspreisen.⁴⁷⁷ Sie soll im Rahmen dieses Abschnitts vorgestellt werden, da eine Umsetzung des vorgeschlagenen Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems technisch der TPSM sehr ähnlich bzw. am nächsten ist.⁴⁷⁸ Die TPSM kann daher zur Ableitung verschiedener Komplexitätskategorien oder -aspekte sowie als Referenzpunkt zum Vergleich der mit den Implementierungsformen verbundenen Komplexitätskosten im Sinne von Konkretisierungen der Erhebungs- und Befolgungskosten sowie grob der inhaltlichen Änderungen des Mechanismus gegenüber dem Status Quo dienen. Die Beschreibungen der TPSM beschränken sich auf jene Aspekte, die für Zwecke der vergleichenden Diskussion relevant sind. Auch sollen grundsätzlich nur jene Komplexitätskategorien abgeleitet werden, die für die Bewertung des Mechanismus und seiner Implementierungsformen relevant sind. Denn es soll eben dieser Mechanismus und seine Implementierungsformen vergleichend zum Status Quo bewertet, aber es soll nicht der Status Quo selbst vollumfänglich analysiert und bewertet werden.

Im Rahmen der BEPS-Aktionspunkte 8-10 wurde die TPSM überarbeitet.⁴⁷⁹ Die Überarbeitungen vom 21. Juni 2018⁴⁸⁰ werden die bisherigen Ausführungen zur TPSM in den OECD-Verrechnungspreisleitlinien⁴⁸¹ ersetzen.⁴⁸² Die Ausführungen zur TPSM innerhalb dieser Arbeit

⁴⁷⁶ Die grundsätzliche Kenntnis des Fremdvergleichsgrundsatzes wird im Rahmen dieser Arbeit vorausgesetzt. Vgl. hierzu etwa Art. 9 Abs. 1 OECD-MA (2017); *OECD* (2017a), S. 33–38, 43–95; *Jacobs et al.* (2016), S. 548–563; *Schreiber* (2017), S. 573–575, 577–581.

⁴⁷⁷ Vgl. *OECD* (2017a), S. 97, 133–145, (2017b). Vgl. auch *Vögele/Raab* (2015b), S. 421–448; *Vögele/Braukmann* (2015), S. 914–915.

⁴⁷⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265. So auch die Vorschläge von etwa *Avi-Yonah* (2010); *Avi-Yonah/Benshalom* (2011); *Luckhaupt et al.* (2012b), (2012a); *Luckhaupt* (2013); *Avi-Yonah* (2013); *Schreiber* (2015); *Kadet* (2015); *Greil* (2017); *Devereux et al.* (2019) bzw. zielen einzelne Vorschläge auf eine Implementierung innerhalb der TPSM.

⁴⁷⁹ Vgl. *OECD* (2015b), S. 55–61.

⁴⁸⁰ Vgl. *OECD* (2018b).

⁴⁸¹ Vgl. *OECD* (2017a), S. 133–145.

⁴⁸² Vgl. *OECD* (2018b), S. 11.

stützen sich allerdings primär auf einen, den überarbeiteten Leitlinien zur TPSM vorangegangenen, Diskussionsentwurf vom 22. Juni 2017⁴⁸³, um die Entwicklungen im Rahmen des BEPS-Projekts einzubeziehen. Ein untergeordneter Einbezug der endgültigen Überarbeitungen von 2018 scheint vertretbar, da die TPSM in ihren Grundzügen zur Ableitung eines Analyserahmens herangezogen werden und nicht selbst Bestandteil einer detaillierten Analyse und Diskussion sein soll. Die Grundprinzipien der TPSM des Diskussionsentwurfs von 2017 blieben dabei von den endgültigen Überarbeitungen aus 2018 im Grunde unverändert.⁴⁸⁴ Die sich primär auf den Diskussionsentwurf von 2017 stützenden Beschreibungen der TPSM innerhalb dieses Abschnitts werden derart formuliert, als ob die Leitlinien des Diskussionsentwurfs von 2017 Teil der OECD-Verrechnungspreisleitlinien wären.

Die OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen haben in den einzelnen Ländern keinen Gesetzes-, sondern Richtliniencharakter (sog. „soft law“). Sie stellen eine Konsensgrundlage der Finanzverwaltungen der OECD-Mitgliedstaaten zur Aufteilung von Gewinnen in multinationalen Unternehmen dar, haben erhebliche praktische Relevanz⁴⁸⁵ und werden als die oberste Richtlinienkompetenz von den in die Verrechnungspreissetzung involvierten Parteien angesehen.⁴⁸⁶

Die OECD schlägt im Rahmen der Verrechnungspreisleitlinien insgesamt fünf Verrechnungspreismethoden vor. Diese werden in Geschäftsvorfallbezogene Standardmethoden (Preisvergleichsmethode, Wiederverkaufspreismethode und Kostenaufschlagsmethode) und Geschäftsvorfallbezogene Gewinnmethoden (Geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode und Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode) unterschieden.⁴⁸⁷ Grundsätzlich ist aus Sicht der OECD die für den Einzelfall am besten geeignetste Methode auszuwählen, wobei den Standardmethoden der Vorzug zu gewähren ist, sofern eine Standardmethode und eine Gewinnmethode in gleicher Weise verlässlich angewandt werden können.⁴⁸⁸ Während alle Standardmethoden und die Geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode einseitige Methoden sind, d.h. sie beziehen nur einen Transaktionspartner in die Verrechnungspreisbestimmung mit ein,

⁴⁸³ Vgl. OECD (2017b).

⁴⁸⁴ Vgl. auch Blough et al. (2018), S. 3. Die endgültigen Überarbeitungen von 2018 enthalten insbesondere sechs zusätzliche Beispiele zur Anwendung der TPSM und beziehen sich ansonsten eher auf Klarstellungen, denn auf substantielle Änderungen. Vgl. für eine ausführlichere Beschreibung und Diskussion z.B. EYGM Limited (2018); Blough et al. (2018).

⁴⁸⁵ Vgl. auch Blough et al. (2018), S. 1.

⁴⁸⁶ Vgl. Jacobs et al. (2016), S. 549; OECD (2017a), S. 15–20, 33; Li (2012), S. 71, 72, 78–80; Borstell et al. (2015), S. 183–184.

⁴⁸⁷ Vgl. OECD (2017a), S. 97.

⁴⁸⁸ Vgl. OECD (2017a), S. 97–98.

ist die Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode die einzige zwei- oder mehrseitige Methode, die alle an der Transaktion beteiligten Parteien in die Gewinnaufteilung mit einbezieht.⁴⁸⁹ Einseitige Methoden werden in der Regel auf jenen Transaktionspartner (sog. „tested party“ oder „untersuchtes Unternehmen“⁴⁹⁰) angewandt, der einfachere, nicht einzigartige, mit fremden Dritten vergleichbare Standard- oder Routinefunktionen ausübt (sog. „Routineunternehmen“⁴⁹¹). Dabei soll diesem Transaktionspartner anhand von Fremdvergleichsdaten eine dem Fremdvergleich entsprechende Vergütung für die Ausübung seiner Routinefunktionen zugeordnet werden.⁴⁹² Durch den dadurch bestimmten Verrechnungspreis wird dem jeweils anderen Transaktionspartner (sog. „non-tested party“⁴⁹³ oder „Strategieträger(-unternehmen)“⁴⁹⁴) in der Regel der (höhere) Restgewinn an der Transaktion zugeordnet^{495 496}.

Im Rahmen der TPSP werden für Transaktionen zwischen verbundenen Unternehmen, die unter den Anwendungsbereich der TPSP fallen, Verrechnungspreise auf Grundlage einer Gewinnaufteilung bestimmt wie sie fremde Dritte vorgenommen hätten.⁴⁹⁷ Die TPSP kann insbesondere⁴⁹⁸ dann zur Anwendung kommen, wenn mindestens zwei oder mehrere verbundene Unternehmen wertvolle und einzigartige Beiträge zu einer konzerninternen Transaktion leisten, sowie bei hochintegrierten Transaktionen.⁴⁹⁹ Beiträge können etwa in Form von Funktionen oder Wirtschaftsgütern geleistet werden. Sie werden als einzigartig angesehen, wenn sie nicht mit Beiträgen vergleichbar sind, die unabhängige Parteien in vergleichbaren Umständen leisten. Sie werden als wertvoll angesehen, wenn sie eine grundlegende Quelle tatsächlicher oder möglicher Gewinne darstellen. Einzigartige und wertvolle immaterielle Wirtschaftsgüter können grundsätzlich solche Beiträge sein.⁵⁰⁰ Das reine rechtliche Eigentum an solchen soll nicht ausreichend für die Annahme wertvoller und einzigartiger Beiträge sein.⁵⁰¹ Im Falle, dass nur eine der Parteien wertvolle und einzigartige immaterielle Wirtschaftsgüter einbringt und die jeweils andere Partei nur einfache Funktionen übernimmt, soll die TPSP in der Regel nicht anwendbar

⁴⁸⁹ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 119; *Kroppen et al.* (2012), S. 269.

⁴⁹⁰ Vgl. z.B. *OECD* (2018a), S. 344.

⁴⁹¹ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 586–587.

⁴⁹² Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 118, 153–154, 313, 315, (2017b), S. 10; *Kroppen et al.* (2012), S. 269.

⁴⁹³ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 313.

⁴⁹⁴ Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 587–588.

⁴⁹⁵ Vgl. z.B. *Kroppen et al.* (2012), S. 269; *Fuest et al.* (2013), S. 311.

⁴⁹⁶ Vgl. auch *Jacobs et al.* (2016), S. 586–587.

⁴⁹⁷ Vgl. *OECD* (2017b), S. 4.

⁴⁹⁸ Zu weiteren Indikatoren für oder gegen die Anwendung der TPSP vgl. *OECD* (2018b), S. 12–18, (2017b), S. 4–9. Die vorliegende Arbeit fokussiert sich insbesondere auf den hier genannten Anwendungsindikator der mindestens zweiseitigen einzigartigen und wertvollen Beiträge.

⁴⁹⁹ Vgl. *OECD* (2017b), S. 6, (2017a), S. 118, (2018b), S. 12.

⁵⁰⁰ Vgl. *OECD* (2017b), S. 5.

⁵⁰¹ Es soll daneben entscheidend auf die Übernahme der mit dem immateriellen Wirtschaftsgut verbundenen Risiken und Funktionen ankommen. Vgl. *OECD* (2017b), S. 6–7.

sein.⁵⁰² In diesem Fall soll regelmäßig eine einseitige Methode zur Anwendung kommen. Der restliche, in der Regel höhere, Teil des Gewinns aus der Transaktion wird in einem solchen Fall mittels des Verrechnungspreises, der nach der einseitigen Methode festgelegt wird, dem Unternehmen zugeordnet, das wertvolle und einzigartige immaterielle Wirtschaftsgüter einbringt (siehe oben). Auch hier ist aber entscheidend, dass die Partei, die das wertvolle und einzigartige immaterielle Wirtschaftsgut einbringt, die mit dem Wirtschaftsgut verbundenen Funktionen ausübt und kontrolliert, die notwendigen Wirtschaftsgüter einbringt und die mit dem immateriellen Wirtschaftsgut verbundenen Risiken übernimmt. Anderenfalls sollen den Parteien, die diese Funktionen ausüben, Wirtschaftsgüter einbringen und Risiken übernehmen, die Gewinne aus der Ausnutzung des Immaterialgutes zukommen.⁵⁰³ Entscheidend für die Gewinnallokation sind folglich generell Funktionen, Wirtschaftsgüter und Risiken. Dem Gedanken nach soll die TPSM dann Anwendung finden, wenn (sog. contribution analysis) bzw. insoweit (sog. residual analysis)⁵⁰⁴ ein Fremdvergleich aufgrund von mehr als einseitigen wertvollen und einzigartigen Beiträgen schwer fällt, da in einem solchen Falle auch einseitige Methoden versagen, die von dem „vergleichbaren“ (d.h. nicht einzigartigen) Transaktionsteil ausgehen, oder weil verlässliche Fremdvergleichstransaktionen fehlen. Die OECD betont dies besonders im Zusammenhang mit immateriellen Wirtschaftsgütern.⁵⁰⁵ Allerdings soll die Auswahl der TPSM als die am besten geeignete Methode vom Einzelfall und nicht vom Erfüllt-Sein oder Nicht-Erfüllt-Sein bestimmter Indikatoren oder Kriterien abhängen.⁵⁰⁶

In einem Fall, in dem eine Konzerneinheit ein immaterielles Wirtschaftsgut entwickelt, auf dem basierend es ein Produkt fertigt, das eine andere Konzerneinheit vermarktet, welche dabei selbst keine einzigartigen, wertvollen Beiträge leistet, wäre die TPSM wohl nicht anwendbar, sondern eine einseitige Methode, die die einfacheren Beiträge der verkaufenden Einheit in den Test der Fremdvergleichskonformität mit einbezieht.⁵⁰⁷

Entsprechend der Anwendungsindikatoren der TPSM können zwei oder mehrere MNU-Einheiten sowie auch mehr als eine Transaktion Teil des Anwendungsbereiches der TPSM in einem Einzelfall, hier eines sog. TPSM-Split, sein.⁵⁰⁸

⁵⁰² Vgl. *OECD* (2017b), S. 6.

⁵⁰³ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 273.

⁵⁰⁴ Siehe hierzu unten.

⁵⁰⁵ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 267, 293–295, 296, 298. Es ist zu beachten, dass das Fehlen von Fremdvergleichsdaten allein grundsätzlich nicht die Anwendung der TPSM rechtfertigen kann. Vgl. z.B. *Vögele/Raab* (2015b), S. 423.

⁵⁰⁶ Vgl. *OECD* (2017b), S. 4, 9.

⁵⁰⁷ Vgl. z.B. *OECD* (2017b), S. 19–20.

⁵⁰⁸ Vgl. z.B. *OECD* (2017b), S. 6, 11; *Vögele/Raab* (2015b), S. 309–310, 422.

Zum Zwecke der Gewinnaufteilung müssen die von der TPSM betroffenen Transaktionen, die betroffenen Parteien sowie die aufzuteilenden Gewinne, also der Rahmen des TPSM-Split, bestimmt und abgegrenzt werden.⁵⁰⁹ Zunächst sind die Transaktionen, die von der TPSM betroffen sein sollen, genau abzugrenzen, wobei mehrere Transaktionen aggregiert betrachtet werden können.⁵¹⁰ Ausgehend davon sind die Gewinne, die der (bzw. den) Transaktion(en) zuzuordnen und nach der TPSM aufzuteilen sind, zu bestimmen. Dazu müssen die Gewinne innerhalb einer Einheit, die einem TPSM-Split zuzuordnen sind, von anderen Gewinnen der Einheit abgegrenzt und entsprechend mit Gewinnen anderer Einheiten aggregiert werden.⁵¹¹ In der Regel sollen die Betriebsergebnisse (EBIT) der beteiligten Parteien zusammengefasst werden.⁵¹² Zur Bestimmung der Gewinne einer Einheit, die im Rahmen des TPSM-Split abgegrenzt und aggregiert werden sollen, sollen die relevanten Aufwendungen und Erträge der beteiligten Parteien, inklusive etwaiger Gemeinkosten,⁵¹³ abgegrenzt werden. Die zu aggregierenden Gewinne sind mit Blick auf Rechnungslegungsgrundsätze zu vereinheitlichen. Gegebenenfalls sind Währungsanpassungen vorzunehmen.⁵¹⁴ Als Ausgangspunkt können Handelsbilanzdaten oder auch Daten aus der internen Unternehmensrechnung verwendet werden, sofern sie verlässlich, nachprüfbar und hinreichend transaktionsbezogen sind. Produktlinien- oder Bereichs-Gewinn- und Verlustrechnungen werden hier als besonders nützlich angesehen.⁵¹⁵ Es ist also notwendig, für alle, die an einer Transaktion (an Transaktionen) beteiligt sind, die der TPSM unterliegen, d.h. die Teil eines TPSM-Split sind, die Buchführung für Zwecke der TPSM zu vereinheitlichen und die Kosten der Beteiligten entsprechend dem TPSM-Split zuzuordnen.⁵¹⁶

Sind der Rahmen und die Gewinne des TPSM-Split bestimmt, sollen die Gewinne so aufgeteilt werden, wie fremde Dritte sie in vergleichbaren Transaktionen untereinander aufgeteilt hätten. Grundsätzlich schlägt die OECD zwei Verfahren zur Gewinnaufteilung innerhalb der TPSM vor: die Restgewinnanalyse (oder „residual analysis“) und die Beitragsanalyse (oder „contribution analysis“).⁵¹⁷ Die Beitragsanalyse ordnet den gesamten aufzuteilenden Transaktionsgewinn, d.h. den Gewinn, der dem TPSM-Split zuzuordnen ist (siehe oben), den beteiligten Parteien basierend auf den Fakten und Umständen des Einzelfalls zu. Die Restgewinnanalyse tut dies in einem zweiten Schritt nur für den Restgewinn, welcher nicht in einem ersten Schritt in

⁵⁰⁹ Vgl. *OECD* (2017b), S. 11.

⁵¹⁰ Vgl. z.B. *Vögele/Raab* (2015b), S. 422.

⁵¹¹ Vgl. *OECD* (2017b), S. 11.

⁵¹² Vgl. *OECD* (2017b), S. 12.

⁵¹³ Vgl. z.B. *OECD* (2018b), S. 40–43.

⁵¹⁴ Vgl. *OECD* (2017b), S. 5.

⁵¹⁵ Vgl. *OECD* (2017b), S. 11.

⁵¹⁶ Vgl. *OECD* (2017a), S. 119.

⁵¹⁷ Vgl. *OECD* (2017b), S. 10–11, (2018a), S. 148–150.

Form von Fremdvergleichsvergütungen anhand der einseitigen Methoden den nicht einzigartigen, vergleichbaren Beiträgen, d.h. in der Regel einfacheren Routinebeiträgen, der jeweiligen Parteien zugeordnet werden kann (siehe oben). Sofern keine direkten Daten zur Verfügung stehen, wie unabhängige Unternehmen unter vergleichbaren Umständen und für vergleichbare Transaktionen die Gewinne aufgeteilt hätten, können die (Rest-)Gewinne anhand der relativen Beiträge der jeweiligen Parteien zur Entstehung der aufzuteilenden (Rest-)Gewinne, gemessen durch deren Funktionen, die genutzten Wirtschaftsgüter und übernommenen Risiken, aufgeteilt werden.⁵¹⁸ Faktisch könnte dies als eine einzelfallbezogene formelhafte Gewinnaufteilung nach den Beiträgen, konkretisiert durch die Werte von Funktionen, Wirtschaftsgütern und Risiken verstanden werden.⁵¹⁹ Die OECD schlägt vor, in Abhängigkeit der Gegebenheiten und Umstände des Einzelfalls, Aufteilungsfaktoren, und, bei Verwendung mehrerer Faktoren, entsprechende Gewichtungen, anzuwenden, um die relativen Beiträge zu bestimmen und anhand dessen die (Rest-)Gewinne aufzuteilen. Mögliche Faktoren sind Kosten, Wirtschaftsgüter oder Verkaufserlöse.⁵²⁰ Die Aufteilungsfaktoren sollen die Kernwertbeiträge in Bezug auf die betrachtete(n) Transaktion(en) widerspiegeln.⁵²¹ Damit soll grundsätzlich die Besteuerung des MNU-Gewinns entlang der Wertschöpfung erreicht bzw. ermöglicht werden.⁵²² Im Ergebnis sind im Rahmen der TPSM (Rest-)Gewinne, d.h. Gewinne, wenn und soweit einseitige Methoden versagen, anhand einer einzelfallbezogenen, die Wertschöpfungsbeiträge widerspiegelnden Formel aufzuteilen.

Basierend auf der nach der TPSM bestimmten Gewinnaufteilung sind die Verrechnungspreise der beteiligten Parteien für die im Rahmen des TPSM-Split betrachteten Transaktionen abzuleiten, sodass die zuvor festgelegte Gewinnaufteilung aus der Verrechnungspreissetzung resultiert.⁵²³

⁵¹⁸ Vgl. *OECD* (2017b), S. 13–14.

⁵¹⁹ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 121. Auch *Avi-Yonah*; *Avi-Yonah/ Benshalom* weisen auf die technische Ähnlichkeit der TPSM (bzw. dem in den USA angewandten Pendant, der „profit split method“ (vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2010), S. 4, 16; *Vögele/Raab* (2015b), S. 425)) zu FA hin, trotz des deutlich begrenzteren Anwendungsbereiches der TPSM im Vergleich zu FA, der Anwendung der TPSM im Rahmen der Verrechnungspreissetzung und einer flexiblen Formel. Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (1995), S. 93–94, (2010); *Avi-Yonah/Benshalom* (2011). Zu einem Vergleich der TPSM zu FA vgl. auch *Kroppen et al.* (2012).

⁵²⁰ Vgl. *OECD* (2017b), S. 14.

⁵²¹ Vgl. *OECD* (2017b), S. 14.

⁵²² Vgl. *Blough et al.* (2018), S. 5.

⁵²³ Vgl. *Vögele/Witt* (2015), S. 840–841, 842, 843; *Vögele/Raab* (2015b), S. 310–311. Für den Fall der Festsetzung von Verrechnungspreisen wird dies als „ex ante approach“ oder als „arm's length price-setting approach“ bezeichnet. Vgl. z.B. *OECD* (2017b), S. 9; *OECD* (2017a), S. 167.

Nach Ansicht der OECD können je nach Risikoübernahme tatsächlich erzielte oder antizipierte Gewinne („ex post“ bzw. „ex ante“) aufgeteilt werden, solange die Prinzipien zur Gewinnaufteilung, insbesondere die Aufteilungsfaktoren, ex ante, also zum Zeitpunkt des Eintretens in die Transaktion, festgelegt werden.⁵²⁴

Zur Deckung des Informationsbedarfs im Rahmen der TPSM können interne Datenquellen aus dem internen wie externen Rechnungswesen zu Rate gezogen werden. In Abhängigkeit der Verwendung kostenbasierter Aufteilungsfaktoren kann es erforderlich sein, Aufwendungen entsprechend der(/n) Transaktion(en) zuzuordnen und von jenen anderer Transaktionen oder Produktlinien abzugrenzen. Hierfür kann es notwendig sein, transaktionsbezogene Konten zu erstellen.⁵²⁵ Insbesondere sollen die relevanten Beiträge in Form einzigartiger und wertvoller immaterieller Wirtschaftsgüter identifiziert werden.⁵²⁶

Generell hängen sowohl der Anwendungsbereich als auch die Anwendung der TPSM im Einzelfall, inklusive der Gewinnaufteilung, von den verfügbaren Informationen sowie den Fakten und Umständen des jeweiligen Einzelfalls ab.⁵²⁷

⁵²⁴ Vgl. *OECD* (2017b), S. 11–12.

⁵²⁵ Vgl. *OECD* (2017b), S. 14–15.

⁵²⁶ Vgl. *OECD* (2017b), S. 15.

⁵²⁷ Vgl. *OECD* (2017b), S. 9. Vgl. auch *Kadet* (2015), S. 1185.

4.2.2 Ableitung der Komplexitätskostenkategorien anhand des geltenden Systems und der TPSM

4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume

Wie unter 2.3 dargestellt, wollen beteiligte Staaten im Rahmen einer Konsens- und Kooperationslösung grundsätzlich nicht zu viel ihrer steuerlichen Souveränität⁵²⁸ aufgeben und entsprechend bezüglich der internationalen Gewinnaufteilung multinationaler Unternehmen möglichst frei und flexibel bleiben, d.h. sich nicht zu starr bzw. verbindlich auf bestimmte Regelungen oder Ergebnisse der internationalen Gewinnaufteilung festlegen.⁵²⁹ Je flexibler und weniger verbindlich überstaatliche Regelungen zur internationalen Gewinnaufteilung gestaltet sind, desto mehr Souveränität verbleibt diesbezüglich grundsätzlich bei den einzelnen Staaten.⁵³⁰ Im Kontext der Verrechnungspreissetzung kann diese Flexibilität generell aus im Folgenden dargestellten Aspekten resultieren.⁵³¹ Zum einen wurde unter 4.2.1 bereits dargestellt, dass die OECD-Verrechnungspreisleitlinien (kurz Richtlinien) keine Gesetze (sog. „hard law“), sondern lediglich Richtlinien (sog. „soft law“) darstellen, welche sich, trotz ihrer starken faktischen Wirkung, endgültig erst durch nationale Gesetze entfalten.⁵³² Zum anderen bringen konzeptionelle Schwächen⁵³³ bei und innerhalb der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes, Abgrenzungsschwierigkeiten bei Anwendung der und/ oder unpräzise oder nicht endgültige Regelungen innerhalb der OECD-Verrechnungspreisleitlinien Interpretationsspielräume⁵³⁴ mit sich,⁵³⁵ die von den beteiligten Staaten, aber auch von den involvierten Unternehmen, zu den jeweiligen Gunsten genutzt werden können.⁵³⁶ Die dadurch erreichte Flexibilität der Staaten in Bezug auf die internationale Gewinnaufteilung innerhalb multinationaler Unternehmen kann damit zur Konsensfähigkeit eines Systems der internationalen Gewinnaufteilung beitragen und

⁵²⁸ Vgl. zu einer Definition z.B. *McLure* (2001), S. 328–329.

⁵²⁹ Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 99.

⁵³⁰ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 265. Vgl. fallweise zum Spannungsfeld zwischen der steuerlichen Souveränität einzelner Staaten und internationalen Vereinbarungen etwa *McLure* (2001), S. 340–341; *Li* (2012), S. 79–80, 85–86. Eine Einigung auf eine formelhafte Gewinnaufteilung wird etwa als ein tieferer Eingriff in die steuerliche Souveränität der Staaten angesehen im Vergleich zu verstärkten Standardisierungen im Bereich der Verrechnungspreissetzung. Vgl. *Greil* (2017), S. 174–175.

⁵³¹ Ob dies letztlich von den OECD-Mitgliedsstaaten intendiert ist oder nicht, soll im Rahmen dieser Arbeit nicht abschließend diskutiert werden.

⁵³² Vgl. *Li* (2012), S. 78–80, 84–85.

⁵³³ Hiermit sind Schwächen des theoretischen Fundaments, d.h. theoretische Schwierigkeiten, gemeint. Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 573–574.

⁵³⁴ Hiermit sind Ermessensspielräume im Kontext des Verrechnungspreissystems gemeint. Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 574.

⁵³⁵ Vgl. z.B. *OECD* (2018a), S. 38; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 104, (2012a), S. 362; *Borstell et al.* (2015), S. 184. Vgl. analog *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 570.

⁵³⁶ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 573–574; *Kadet* (2015), S. 1184; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 91; *Greil* (2017), S. 174–175.

Grundlage eines tragfähigen, dauerhaften Konsenses wie mit Blick auf den Fremdvergleichsgrundsatz und die OECD-Verrechnungspreisleitlinien sein.⁵³⁷

Die beschriebene Flexibilität bringt jedoch gleichzeitig Steuerplanungsspielräume für MNUs⁵³⁸ und Steuerverwaltungen mit sich,⁵³⁹ die wie unter 2.4 aufgeführt, zu Steuerplanungskosten seitens der MNUs und Steuerverwaltungen führen und die Komplexitätskosten des Steuersystems erhöhen können⁵⁴⁰. Steuerplanungsspielräume können im Rahmen der Verrechnungspreissetzung insbesondere mit erhöhten Anforderungen an Dokumentation, Vergleichsdaten, Begründungen⁵⁴¹ und stärkerem steuerlichen Prüfungsfokus verbunden sein.⁵⁴² Auch Finanzverwaltungen müssen im Falle von Interpretationsspielräumen ihre Wertungen in der Regel entsprechend begründen können.⁵⁴³ Daneben bergen Interpretationsspielräume die Gefahr, dass sie von verschiedenen Parteien (Unternehmen und/ oder Steuerverwaltungen) unterschiedlich ausgelegt werden.⁵⁴⁴ Interpretationsspielräume machen Regelungen also streitanfälliger und bergen die Gefahr der Inkonsistenz.⁵⁴⁵ Unternehmen können sich zwischen den widerstreitenden Interessen verschiedener Staaten⁵⁴⁶, zuzüglich der eigenen Interessen, wiederfinden.⁵⁴⁷ Dies bringt

⁵³⁷ Vgl. auch *Borstell et al.* (2015), S. 184. Der Fremdvergleichsgrundsatz wird als das wohl einzige weltweite Besteuerungsprinzip angesehen durch den faktischen Einfluss der OECD-Verrechnungspreisleitlinien. Vgl. *Li* (2012), S. 79. Die Entstehung des Fremdvergleichsgrundsatzes fußt in den Entwicklungen des derzeitigen internationalen Besteuerungssystems in den frühen 1920er Jahren. Vgl. *Collier/Andrus* (2017), S. 6. Die OECD hält am Fremdvergleichsgrundsatz in den OECD-Verrechnungspreisleitlinien fest und kehrt auch im Rahmen des BEPS-Projekts nicht davon ab. Von einer konsolidierten MNU-Besteuerung basierend auf einer universell fixierten Formel distanziert die OECD sich klar und entschieden. Vgl. *OECD* (2018a), S. 38–44. Die OECD-Verrechnungspreisleitlinien basieren auf einem Bericht von 1979. Vgl. *OECD* (1979), (2018a), S. 3. Sie wurden im Zuge des BEPS-Projekts überarbeitet und bestehen weiterhin. Vgl. *OECD* (2018a), S. 4.

⁵³⁸ Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 91, (2012a), S. 363; *Grotherr* (2011a), S. 6. Siehe hierzu auch allgemein 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung.

⁵³⁹ Vgl. z.B. *Greil* (2017), S. 174–175.

⁵⁴⁰ Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 362; *Schreiber* (2018), S. 265, (2015), S. 121–122; *Schreiber* (2017), S. 574–575. Vgl. zu den Komplexitätskosten im Kontext der Verrechnungspreissetzung *Kroppen et al.* (2012), S. 280–282, (m.w.N.).

⁵⁴¹ Insbesondere auch in Folge des BEPS-Projektes. Vgl. z.B. *EYGM Limited* (2016), S. 4, 7.

⁵⁴² Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 574–575; *Kadet* (2015), S. 1184; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 377; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 97, (m.w.N.); *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 363; *Kroppen et al.* (2012), S. 280–281, (m.w.N.); *Hülster* (2016), S. 874; *Niess/Karthaas* (2017), S. 87–92, (m.w.N.).

⁵⁴³ Vgl. z.B. *OECD* (2017b), S. 9.

⁵⁴⁴ Vgl. *Greil* (2017), S. 162. Vgl. auch *Blough et al.* (2018), S. 8–9.

⁵⁴⁵ Vgl. z.B. *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 377; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 92, (2012a), S. 363; *OECD* (2018a), S. 185; *Hülster* (2016), S. 874.

⁵⁴⁶ Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 362.

⁵⁴⁷ Vgl. auch *Li* (2012), S. 79–80.

Rechtsunsicherheit⁵⁴⁸ und die Gefahr von Doppelbesteuerung mit sich.⁵⁴⁹ Erhöhte Dokumentationsanforderungen erhöhen grundsätzlich den Informationsbedarf.⁵⁵⁰ Der Austausch von Informationen ist in der Regel mit Koordination und Kooperation verbunden. Mögliche Inkonsistenzen und Uneinigkeiten erhöhen zu deren Vermeidung⁵⁵¹ grundsätzlich den Bedarf an Einigung⁵⁵² und damit an Koordination und Kooperation.⁵⁵³

Die Formulierungen innerhalb der OECD-Verrechnungspreisleitlinien sind selten starr. Bezüglich der TPSM⁵⁵⁴ finden sich nicht fixe Regelungen insbesondere bezüglich der Fragen, wann die TPSM Anwendung finden soll, welche Transaktionen aggregiert zu betrachten sind und

⁵⁴⁸ Vgl. z.B. *Hülster* (2016), S. 874.

⁵⁴⁹ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 574; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 377; *Luckhaupt et al.* (2012a), (2012b), S. 92; *Li* (2012), S. 82, 84; *OECD* (2018a), S. 185; *Niess/Karthaas* (2017), S. 87–94, (m.w.N.); *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 7.

Laut einer Umfrage der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2004 (*Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion* (2004)) stellen Verrechnungspreise für 82,8 % der befragten großen EU-Unternehmen ein wichtiges Thema dar. Insbesondere stellen Dokumentationsanforderungen für 81,9 %, Doppelbesteuerungsrisiken für 79,9 % der befragten großen EU-Unternehmen eine Schwierigkeit dar. Vgl. *Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion* (2004), S. 5, 65–66. Laut einer Verrechnungspreisumfrage von Ernst & Young (*EYGM Limited* (2016)) geben 75 % der befragten Steuer- und Finanz-Führungskräfte das steuerliche Risikomanagement als oberste Priorität im Bereich der Verrechnungspreise an. 72 % der Befragten gaben an, dass Verrechnungspreise ein Kernthema bei Streitigkeiten waren. Vgl. *EYGM Limited* (2016), S. 19. Auch eine Umfrage unter großen MNU von Deloitte (*Deloitte* (2016b)) bestätigt, dass die Risikominimierung in der globalen Verrechnungspreissetzung für den höchsten Anteil der Befragten (84 %) eine hohe Wichtigkeit hat. Vgl. *Deloitte* (2016b), S. 4. Eine aktuelle Studie von *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018) basierend auf einer Umfrage im deutschsprachigen Raum unter Unternehmen aller Größen unterstützt die Bedeutsamkeit von Verrechnungspreisen im Rahmen von Betriebsprüfungen. Die Hinterfragung bei Transaktionen mit immateriellen Wirtschaftsgütern hat dabei in den letzten Jahren noch zugenommen. Vgl. *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 6–7.

Umfragen unter (multinationalen) Unternehmen bestätigen zudem, dass sich die erhöhten Dokumentationsanforderungen in Folge und allgemein Ergebnisse des BEPS-Projektes im Rahmen der Verrechnungspreise (vgl. *OECD* (2016b), (2015b), (2018b)) zusätzlich verschärfend auf Dokumentation, Gestaltung und Befolgung auswirken. Vgl. z.B. *Deloitte* (2018), S. 28; *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 2, 3.

Insgesamt zeichnet sich damit das Bild ab, dass die steuerliche Risikominimierung, Befolgung und die Erfüllung von Dokumentationsverpflichtungen, letztere nochmals verstärkt durch das BEPS-Projekt, im Bereich der Verrechnungspreise mittlerweile eine übergeordnete Rolle über der Nutzung der Verrechnungspreise als Steuerplanungsinstrument spielen. Vgl. auch *Niess/Karthaas* (2017), S. 88–89, (m.w.N.); *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 7.

Diese Sichtweise unterstützend, legen empirische Studien nahe, dass Dokumentationsvorschriften im Bereich der Verrechnungspreise wirksam sind, Buchgewinnverlagerungen mittels Verrechnungspreisgestaltungen einzudämmen. Vgl. z.B. *Riedel et al.* (2015).

⁵⁵⁰ Vgl. allgemein zum Informationsbedarf bei Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes *OECD* (2018a), S. 38.

⁵⁵¹ Vgl. hierzu z.B. *OECD* (2018a), S. 185–247.

⁵⁵² Vgl. z.B. *OECD* (2018a), S. 199, 206, 219, 236; *Niess/Karthaas* (2017), S. 90. Die Studie von *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018) zeigt auch, dass Verrechnungspreiskorrekturen im Rahmen von Betriebsprüfungen, die zu Doppelbesteuerungen führen, oft in Folge von Verständigungsverfahren beseitigt werden können. Verständigungsverfahren mussten von einem Drittel der befragten Unternehmen bereits geführt werden. Vgl. *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 7.

⁵⁵³ Vgl. analog und fallweise z.B. *Schreiber* (2018), S. 268–269; *OECD* (2018a), S. 41. Vgl. auch *Kroppen et al.* (2012), S. 280–281.

⁵⁵⁴ Siehe zu den folgenden (erneuten) Darstellungen der TPSM Abschnitt 4.2.1 sowie die dortigen entsprechenden Nachweise.

welche nicht, wie genau Erlöse und Kosten abzugrenzen sind, welche Art Gewinn (Bruttogewinn, Betriebsergebnis) zu aggregieren ist, auf welcher Basis Gewinne letztendlich zu vereinheitlichen sind und, besonders, wie genau Gewinne aufzuteilen sind. Die OECD betont sehr stark die Abhängigkeit der Methode von der Informationslage sowie von den Fakten und Umständen des Einzelfalls.⁵⁵⁵ Die OECD sieht die darin liegende Flexibilität als Vorteil.⁵⁵⁶ Die Abgrenzungen und Anwendungsvorschriften sind oftmals nicht scharf formuliert bzw. entzieht die OECD vielen Regelungen die Schärfe durch den fortwährenden Verweis auf die Fakten und Umstände des Einzelfalls. Selbst wenn Formulierungen auf den ersten Blick klar und eindeutig erscheinen mögen oder Konkretisierungen stattfinden, wird bei genauerem Betrachten ersichtlich, dass sich auch daraus oftmals keine eindeutigen Ergebnisse ableiten lassen.⁵⁵⁷ Dies soll an den Regelungen zur Aufteilung der (Rest-)Gewinne im Rahmen der TPSPM veranschaulicht werden.

Die Gewinnaufteilung im Rahmen der TPSPM ist nicht standardisiert, sondern Gewinne sollen wie unter fremden Dritten in vergleichbaren Umständen aufgeteilt werden. Hier findet sich eine grundlegende konzeptionelle Schwäche des Fremdvergleichsgrundsatzes. Denn gerade hochintegrierte Transaktionen, die tendenziell unter den Anwendungsbereich der TPSPM fallen, sind auf offenen Märkten selten zu beobachten.⁵⁵⁸ Die TPSPM kann grundsätzlich Anwendung finden, wenn zwei oder mehrere Unternehmen einzigartige Beiträge leisten, d.h. gerade Beiträge, die nicht mit Beiträgen vergleichbar sind, die unabhängige Parteien in vergleichbaren Umständen leisten. Die Tatsache, dass die Transaktion unternehmensintern stattfindet, zeigt, dass das Unternehmen die interne Transaktion der Markttransaktion vorzieht. Denn aus ökonomisch-theoretischer Sicht ersetzen unternehmensinterne Transaktionen entsprechende Transaktionen über den Markt (zwischen fremden Dritten), wenn dies kostengünstiger ist.⁵⁵⁹ Demzufolge würden vergleichbare Unternehmen in vergleichbaren Umständen vergleichbare Transaktionen⁵⁶⁰ auch internalisieren.⁵⁶¹ Ein Vorliegen beider Transaktionswege (unternehmensintern und Markttransaktion) sollte nur in dem besonderen Fall der Indifferenz gegeben sein, d.h. wenn beide Transaktionsformen gleich kostenintensiv für das Unternehmen sind.⁵⁶² Damit sollten regelmäßig keine Fremdvergleichstransaktionen für Transaktionen innerhalb von integrierten

⁵⁵⁵ Vgl. auch *Kadet* (2015), S. 1185; *EU Joint Transfer Pricing Forum* (2019), S. 3.

⁵⁵⁶ Vgl. *OECD* (2017b), S. 5.

⁵⁵⁷ Vgl. auch *Kadet* (2015), S. 1185, 1186. Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 364.

⁵⁵⁸ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 116, 119. Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 361; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 376–377.

⁵⁵⁹ Vgl. *Coase* (1937); *Williamson* (1971), (1987), S. 23–29.

⁵⁶⁰ Vgl. zu diesen Bedingungen etwa *OECD* (2018a), S. 44–45, 46, 53–55.

⁵⁶¹ Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 100.

⁵⁶² Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 361.

Unternehmen zu finden sein.⁵⁶³ Die OECD erkennt die Schwierigkeiten der Verfügbarkeit von Fremdvergleichsdaten (im Rahmen der TPSM) an⁵⁶⁴ und konkretisiert im Rahmen der TPSM dahingehend, Gewinne anhand der relativen Beiträge der Parteien zur Generierung der aufzuteilenden Gewinne, gemessen durch Funktionen, Wirtschaftsgüter und Risiken, aufzuteilen.⁵⁶⁵ Jedoch weisen auch diese Konkretisierungen konzeptionelle Schwächen auf. Denn innerhalb eines integrierten Unternehmens tragen alle ausgeübten Funktionen zur Gewinnentstehung bei. Alle Funktionen innerhalb des Unternehmens sind notwendig, aber alleine nicht hinreichend für die Verwirklichung des Gewinns. Es kann somit aus einer theoretischen Sicht nicht eindeutig festgestellt werden, welche Teile des auf Synergieeffekten beruhenden Gesamtgewinns einzelnen Unternehmensteilen oder -funktionen zugeordnet werden sollen.⁵⁶⁶ Wie oben beschrieben, zieht das MNU die Unternehmensintegration der freien Markttransaktion vor. Die Unternehmensintegration muss daher Synergieeffekte⁵⁶⁷ beinhalten, die die Desintegration nicht bietet. Durch Synergien sind Gewinne integrierter Unternehmen höher im Vergleich dazu, dass die einzelnen Unternehmensteile unabhängig voneinander agieren würden.⁵⁶⁸ Synergieeffekte entstehen gerade durch das Zusammenwirken der einzelnen Funktionen und Unternehmensteile infolge des Zusammenschlusses innerhalb des Unternehmens. Entsprechend lassen sich auf Synergieeffekten beruhende Gewinne integrierter Unternehmen nicht theoretisch eindeutig auf die einzelnen Unternehmenseinheiten aufteilen für den Fall, dass diese nicht integriert wären.⁵⁶⁹ Dies sollte umso mehr für tendenziell in den Anwendungsbereich der TPSM fallende, hochintegrierte Transaktionen, bei denen zwei oder mehrere Unternehmenseinheiten einzigartige und wertvolle Beiträge leisten, gelten,⁵⁷⁰ sodass eine theoretisch klare Gewinnaufteilung anhand der Wertbeiträge nach Funktionen, Wirtschaftsgütern und Risiken scheitert.⁵⁷¹ Die OECD konkretisiert die Gewinnaufteilung im Rahmen der TPSM anhand der relativen Wertbeiträge, gemessen durch Funktionen, Wirtschaftsgüter und Risiken, weitergehend durch die vorgeschlagenen

⁵⁶³ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 115–116. Vgl. allgemein *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 100; *Schreiber* (2017), S. 573–574. Vgl. ausführlicher und weitergehend diskutierend *Schreiber/Voget* (2017), S. 146–148, (m.w.N.).

⁵⁶⁴ Vgl. hierzu allgemein, insbesondere für den Fall vertikaler Integration *OECD* (2018a), S. 38.

⁵⁶⁵ Vgl. *OECD* (2018b), S. 24. Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 362.

⁵⁶⁶ Vgl. z.B. *Devereux/Vella* (2014), S. 453, 468; *Devereux/de la Feria* (2014), S. 2; *Bird* (1986), S. 334; *McLure* (1984); *Richman* (1963), S. 26.

⁵⁶⁷ Vgl. hierzu ausführlich etwa *McLure* (1984).

⁵⁶⁸ Vgl. *McLure* (1984), S. 95.

⁵⁶⁹ Vgl. z.B. *McLure* (1984); *Schreiber* (2017), S. 573–574; *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 569–570; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 379. Vgl. ausführlicher und weitergehend diskutierend auch *Schreiber/Voget* (2017), S. 148, (m.w.N.); *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 362, (m.w.N.).

⁵⁷⁰ Vgl. analog *Schreiber* (2017), S. 574; *Schreiber/Voget* (2017), S. 147, (m.w.N.). Markttransaktionen, die hoch spezifische Güter involvieren, werden laut Williamson tendenziell durch unternehmensinterne (integrierte) Transaktionen ersetzt, finden demnach eher innerhalb von Unternehmen als auf Märkten statt. Vgl. *Williamson* (1981), S. 1546–1547, 1548. Die Ersparnis von Transaktionskosten durch die Integration solcher Transaktionen in Unternehmen stellt eine Quelle von Synergieeffekten dar. Vgl. *McLure* (1984), S. 95.

⁵⁷¹ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 116–117, 119–120.

Aufteilungsfaktoren, die die Beiträge widerspiegeln sollen.⁵⁷² Doch basieren auch diese Konkretisierungen auf den einzelnen Beiträgen der beteiligten Parteien, die theoretisch unbestimmbar sind.⁵⁷³ Bezüglich der letztendlich zu verwendenden Faktoren und Gewichtungen sowie der Messung der Faktoren bleibt die OECD offen.⁵⁷⁴ Sich ergebende Interpretationsspielräume durch konzeptionelle Schwächen werden folglich nicht durch hinreichend standardisierte Regelungen geschlossen.⁵⁷⁵ Damit bleibt die Gewinnaufteilung einzelfallabhängig, theoretisch unbestimmt und praktisch herausfordernd^{576, 577}.

Zusammenfassend scheinen die unter 4.2.1. beschriebenen Anwendungsschritte der TPSM, von der Auswahl der TPSM als die am besten geeignetste Methode bis zur Gewinnaufteilung, nicht endgültig klar und fix geregelt zu sein.⁵⁷⁸ Hinzu kommen die dem Fremdvergleichsgrundsatz inhärenten konzeptionellen Schwächen, die besonders bei von der TPSM betroffenen Transaktionen zu Tage treten dürften. Diese werden im Rahmen der TPSM auch nicht durch hinreichende Standardisierungen überlagert.⁵⁷⁹ Dies lässt Raum für Interpretation⁵⁸⁰ und eröffnet Spielraum sowohl für involvierte Unternehmen als auch für Fiskal.⁵⁸¹ Während dies für Steuerjurisdiktionen in Bezug auf die Gewinnaufteilung und damit die Steueraufkommensverteilung zunächst Flexibilität mit sich bringt, bietet es involvierten Unternehmen Steuerplanungsspielräume.⁵⁸² Daraus resultieren die zuvor beschriebenen Komplexitätskosten für Unternehmen⁵⁸³ und Steuerbehörden^{584, 585}.

⁵⁷² Vgl. *OECD* (2017b), S. 13–17.

⁵⁷³ Vgl. auch *Devereux/Vella* (2014), S. 468.

⁵⁷⁴ Vgl. *OECD* (2017b), S. 14.

⁵⁷⁵ So z.B. im Rahmen folgender Vorschläge *Avi-Yonah et al.* (2009); *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 385; *Luckhaupt et al.* (2012a), (2012b); *Schreiber* (2015), S. 120–121; *Kadet* (2015); *Greil* (2017); *Devereux et al.* (2019), S. 68–69.

⁵⁷⁶ Vgl. z.B. *EU Joint Transfer Pricing Forum* (2019), S. 4; *PwC* (2018), S. 5.

⁵⁷⁷ Vgl. auch *Kadet* (2015), S. 1186; *Schreiber* (2015), S. 119–120. Die OECD erkennt die Schwierigkeit der Bestimmung angemessener Faktoren grundsätzlich an. Vgl. *OECD* (2018b), S. 13, (2017b), S. 5.

⁵⁷⁸ Vgl. auch *PwC* (2018).

⁵⁷⁹ Vgl. für Vereinfachung, Standardisierung sowie für und zu Klarstellungen im Rahmen der TPSM zur Reduzierung von Komplexität auch *EU Joint Transfer Pricing Forum* (2019).

⁵⁸⁰ Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 104. Vgl. in Bezug auf die einzelnen Anwendungsschritte der TPSM *OECD* (2018b), S. 13. Vgl. zur Gewinnaufteilung *PwC* (2018), S. 5; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 106.

⁵⁸¹ Vgl. in Bezug auf die Anwendungsvoraussetzungen z.B. *PwC* (2018), S. 2.

⁵⁸² Vgl. *Kroppen et al.* (2012), S. 276–277. Zu denken ist hier in erster Linie an die Möglichkeit der Buchgewinnverlagerung von Tochtergesellschaften an Hochsteuerstandorten in solche an Niedrigsteuerstandorten mittels theoretisch nicht fixierbarer Verrechnungspreise (vgl. allgemein bzw. grundlegend z.B. *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 373, 379; *Richman* (1963), S. 26). Doch auch bezüglich der übrigen, nicht fix geregelten Anwendungsschritte der TPSM bestehen grundsätzlich Interpretations- und damit Steuerplanungsspielräume, etwa bezüglich der Anwendung der TPSM oder einer anderen Verrechnungspreismethode. Vgl. auch *Blough et al.* (2018), S. 5–7, 8–9.

⁵⁸³ Vgl. *OECD* (2018b), S. 13, (2017b), S. 5; *PwC* (2018), S. 5; *Deloitte* (2016a), S. 2.

⁵⁸⁴ Vgl. *Kadet* (2015), S. 1185–1186. Vgl. auch allgemein *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 373–380.

⁵⁸⁵ Vgl. *Kroppen et al.* (2012), S. 277; *Schreiber* (2015), S. 119–120; *EU Joint Transfer Pricing Forum* (2019), S. 3, 15; *Deloitte* (2016a), S. 1–2. Vgl. in Bezug zum Anwendungsbereich der TPSM etwa *Blough et al.* (2018), S. 5–7, 8–9.

Es ist festzuhalten, dass eines der Hauptprobleme der TPSM die konzeptionellen Schwächen des Fremdvergleichsgrundsatzes, Abgrenzungsschwierigkeiten und/ oder -bedarfe⁵⁸⁶ und/ oder die oft unpräzisen bzw. nicht fixen Regelungen sind, woraus sich Interpretations- und damit Steuerplanungsspielräume ergeben. Daraus lassen sich die folgenden Komplexitätskostenkategorien als Konkretisierung der Erhebungs- und Befolgungskosten und Zusammenhänge ableiten: Interpretationsspielräume können mit Steuerplanungskosten, wie erhöhtem Informationsbedarf sowie Einigungsbedarf aufgrund steuerlicher Dispute oder zur Beseitigung uneinheitlicher Regelanwendungen, verbunden sein.⁵⁸⁷ Abgrenzungsschwierigkeiten können zu erhöhtem Informationsbedarf führen, um die nötigen Abgrenzungen vornehmen zu können. Abgrenzungen, sofern sie einheitlich vorgenommen werden sollen, benötigen der Einigung der betroffenen Parteien. Einigungen bedürfen der Koordination und Kooperation der Parteien.⁵⁸⁸ Informationsbedarf kann mit Kooperations- und Koordinationsbedarf bezüglich des Austausch von Informationen einhergehen. Im Ergebnis lassen sich die Erhebungs- und Befolgungskosten unter Koordinations- und Kooperationsbedarfe subsumieren, sofern die Regelungen einheitlich und konsistent angewandt werden sollen.

4.2.2.2 Koordination und Kooperation

Wie unter 4.2.1 dargestellt,⁵⁸⁹ ist die TPSM transaktions- bzw. transaktionen- und einzelfallbasiert.⁵⁹⁰ Sie bezieht jedoch grundsätzlich als einzige Verrechnungspreismethode zwei oder mehr Parteien in die Verrechnungspreisbestimmung bzw. -überprüfung mit ein. Im Gegensatz zu einseitigen Verrechnungspreismethoden erstreckt die Anwendung der TPSM sich daher in der Regel auf mindestens zwei involvierte Unternehmenseinheiten und die entsprechenden Fiski.⁵⁹¹ Dies dehnt den Bedarf an Information, Koordination, Kooperation und Konsens grundsätzlich auf die an einem TPSM-Split beteiligten Unternehmenseinheiten und die involvierten Fiski

⁵⁸⁶ Siehe hierzu die Diskussion unter 4.2.2.2 Koordination und Kooperation. Bezüglich des Anwendungsbereiches der TPSM vgl. z.B. *Devereux et al.* (2019), S. 16–17.

⁵⁸⁷ Vgl. *Kroppen et al.* (2012), S. 280–281.

⁵⁸⁸ Vgl. in Bezug auf die Gewinnaufteilung z.B. *Mintz* (1999), S. 398.

⁵⁸⁹ Zu den Beschreibungen der TPSM siehe erneut 4.2.1 und die dortigen entsprechenden Nachweise.

⁵⁹⁰ Der Bezug auf Einzeltransaktionen selbst im Rahmen des Verrechnungspreissystems sowie die damit verbundenen, notwendigen Abgrenzungen werden grundsätzlich als komplex angesehen. Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 629. Hiervon soll allerdings im Grunde abgesehen werden, da der Kontext der Verrechnungspreissetzung im Rahmen dieser Arbeit nicht verlassen wird.

⁵⁹¹ Jedoch ist anzumerken, dass auch einseitige Methoden in ihrer Anwendung sowie deren Ergebnisse grundsätzlich von beiden Seiten (der Fiski sowie der Unternehmenseinheiten) anerkannt werden müssen, um Konflikte zu vermeiden. Vgl. auch *Li* (2012), S. 79–80. Außerdem wird bei Involvierung immaterieller Wirtschaftsgüter eine einseitige Vergleichsanalyse als nicht ausreichend angesehen, auch wenn danach eine einseitige Verrechnungspreismethode angewandt wird (vgl. *OECD* (2017a), S. 285, 313). Bei Involvierung immaterieller Wirtschaftsgüter können demnach grundsätzlich mehrere Parteien in die Betrachtung miteinbezogen werden. Vgl. außerdem z.B. *OECD* (2018b), S. 13–14.

aus,⁵⁹² sofern die Methode koordiniert und einheitlich angewendet werden soll.⁵⁹³ Die Erhebungs- und Befolgungskosten steigen grundsätzlich, je mehr Fiskal- und Unternehmenseinheiten involviert sind.⁵⁹⁴

Bei Anwendung der TPSM muss zunächst der Anwendungsbereich, d.h. der TPSM-Split als solcher, bestimmt und abgegrenzt werden. Dies beinhaltet die Bestimmung und Abgrenzung der betroffenen Transaktion(en), der betroffenen Unternehmenseinheiten sowie der betroffenen und zu aggregierenden Gewinne.⁵⁹⁵ Zur Bestimmung der Anwendbarkeit der TPSM müssen die einzigartigen und wertvollen Beiträge, wie einzigartige und wertvolle immaterielle Wirtschaftsgüter, sowie die Beitragenden identifiziert und abgegrenzt werden.⁵⁹⁶ Die Informationen über die Beiträge der einzelnen Parteien müssen innerhalb eines Split ausgetauscht werden.⁵⁹⁷ Bei dem Ziel der konsistenten Anwendung der TPSM besteht bezüglich der Abgrenzung des TPSM-Split zwischen den betroffenen Parteien innerhalb des Unternehmens sowie den jeweils betroffenen Steuerverwaltungen Einigungsbedarf.⁵⁹⁸ Um die Abgrenzungen vorzunehmen, benötigen die Beteiligten die jeweils nötigen Informationen über die betroffenen Transaktionen, die betroffenen Einheiten, deren mögliche Gewinn- bzw. Wertbeiträge⁵⁹⁹ als auch über die jeweiligen Gewinne. Der diesbezügliche unternehmenseinheiten- sowie steuerjurisdiktionen-übergreifende Informationsaustausch und Einigungsprozess bedarf der Koordination und Kooperation.

Die Gewinne (Erträge und Aufwendungen) innerhalb einer Einheit, die im Rahmen der TPSM aggregiert werden sollen, müssen von solchen Gewinnen dieser Einheit abgegrenzt werden, die nicht im Rahmen des TPSM-Split aggregiert und aufgeteilt werden sollen (siehe oben). Dies

⁵⁹² Vgl. auch *OECD* (2018b), S. 13; *Schreiber* (2018), S. 268. Vgl. bzgl. des Informationsbedarfs z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 615; sowie analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 110–111. Vgl. bzgl. des Informationsbedarfs im Gegensatz bei den einseitigen Methoden *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 104–105.

⁵⁹³ Vgl. auch *EU Joint Transfer Pricing Forum* (2018), S. 6. Vgl. beispielhaft in Bezug auf die Gewinnaufteilung *Kroppen et al.* (2012), S. 274.

⁵⁹⁴ Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 98. Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 42; *Kroppen et al.* (2012), S. 281.

⁵⁹⁵ Vgl. auch *OECD* (2018b), S. 21; *Schreiber* (2018), S. 268.

⁵⁹⁶ Diese müssen grundsätzlich auch bei Anwendung einseitiger Methoden identifiziert werden bzw. allgemeiner müssen Routine- von Nicht-Routinefunktionen bzw. Routineunternehmen von sog. Entrepreneuren oder Strategieträgern abgegrenzt werden. Vgl. *Jacobs et al.* (2016), S. 586–588. Vgl. allgemein auch *OECD* (2018b), S. 13–14.

⁵⁹⁷ Vgl. *Blough et al.* (2018), S. 9.

⁵⁹⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

⁵⁹⁹ Vgl. auch *OECD* (2018b), S. 13–14.

soll ausgehend von der Bestimmung der Transaktion(en) geschehen, die von der TPSM betroffen sein soll(en).⁶⁰⁰ Insbesondere die Zuordnung von Gemeinkosten zu Einheiten und Transaktionen kann zu Abgrenzungsschwierigkeiten führen.⁶⁰¹

In Summe besteht Abgrenzungsbedarf⁶⁰² bezüglich der Bestimmung des Anwendungsbereiches der TPSM in einem bestimmten Fall⁶⁰³ mit Blick auf die betroffenen Einheiten, die betroffenen Transaktionen und die betroffenen Gewinne. Dieser Abgrenzungsbedarf bringt Einigungsbedarf grundsätzlich die Unternehmenseinheiten und Steuerverwaltungen betreffend mit sich. Insoweit Einigungsbedarf bezüglich der Abgrenzungen besteht, benötigen die betroffenen Parteien die nötigen Informationen der jeweils anderen Parteien, um die Abgrenzungen entsprechend vorzunehmen und sich auf eine Abgrenzung einigen zu können. Insoweit besteht demnach auch Informationsbedarf. Sowohl der Informationsaustausch als auch die Einigungen bedürfen grundsätzlich der Koordination und Kooperation zwischen den betroffenen Parteien, damit Informationsaustausch und Einigungen zustande kommen können.⁶⁰⁴

Bei der Aggregierung der Gewinne ist nicht fix geregelt, welche Gewinnmaße (z.B. operative Gewinne, Bruttogewinne) aggregiert werden sollen. Diesbezüglich besteht bezogen auf einen TPSM-Split Einigungsbedarf. Die zu aggregierenden Gewinne sollen bezüglich der Rechnungslegung vereinheitlicht werden. Dies erfordert Einigungsbedarf bezüglich der anzuwendenden Vorschriften.⁶⁰⁵ Die Aggregierung und Vereinheitlichung der Gewinne erfordert den Austausch der relevanten Informationen zwischen den vom TPSM-Split betroffenen Unternehmenseinheiten.⁶⁰⁶ Auch die Steuerverwaltungen müssen diesbezüglich auf Informationen von Unternehmenseinheiten in anderen Ländern Zugriff haben.⁶⁰⁷ Die Aggregierung und Vereinheitlichung der einzelnen Gewinne bedarf der Koordination und Kooperation innerhalb des TPSM-Split.⁶⁰⁸ Sowohl die Einigungen als auch der Austausch der relevanten Informationen bedürfen damit auch in diesen Schritten in der Umsetzung grundsätzlich der Koordination und Kooperation.⁶⁰⁹

⁶⁰⁰ Vgl. auch *OECD* (2018b), S. 11, 13, 21.

⁶⁰¹ Vgl. *OECD* (2018b), S. 13; *OECD* (2017b), S. 5. Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108.

⁶⁰² Auf die negativen Folgen, die aus Abgrenzungsschwierigkeiten resultieren können, soll in diesem Abschnitt nicht erneut eingegangen werden. Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

⁶⁰³ Vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 121.

⁶⁰⁴ Siehe hierzu auch 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

⁶⁰⁵ Vgl. grundsätzlich *OECD* (2018b), S. 13. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

⁶⁰⁶ Vgl. *OECD* (2018b), S. 13. Vgl. auch *Jacobs et al.* (2016), S. 615; *Blough et al.* (2018), S. 9.

⁶⁰⁷ Vgl. *OECD* (2017b), S. 5, (2018b), S. 13. Vgl. auch *Jacobs et al.* (2016), S. 615.

⁶⁰⁸ Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 40, 42.

⁶⁰⁹ Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 40, 42. Vgl. auch *EU Joint Transfer Pricing Forum* (2018), S. 6.

Bezüglich der Aufteilung der Gewinne im Rahmen der TPSM besteht Abgrenzungs- und entsprechender Einigungsbedarf, da festgelegt werden muss, ob und inwieweit die Beiträge mittels Standardvergütungen abgegolten werden können, ob also die Restgewinn- oder die Beitragsanalyse anzuwenden ist. Dieser Schritt ähnelt der Bestimmung der Transaktionen, auf die die TPSM angewendet werden soll. Es muss mithin abgegrenzt werden, inwieweit Beiträge mittels einseitiger Methoden vergütet werden können.⁶¹⁰ Insbesondere besteht bezüglich eines TPSM-Split Einigungsbedarf bezüglich der Formel zur Aufteilung von (Rest-)Gewinnen, d.h. bezüglich der zu verwendenden Faktoren, der Messung der Faktoren und deren Gewichtung.⁶¹¹ Zur Anwendung der Aufteilungsformel benötigen die Unternehmenseinheiten und Steuererverwaltungen die jeweiligen Informationen aus den am TPSM-Split beteiligten Unternehmenseinheiten über die verwendeten Aufteilungsfaktoren und deren Gewichtungen.⁶¹² Diese Informationen müssen u.U. innerhalb der einzelnen Einheiten den von der TPSM betroffenen Transaktionen zugeordnet und damit abgegrenzt werden.⁶¹³ Die Größen, die in die Aufteilungsfaktoren eingehen, müssen u.U. bezüglich der Definition und der Ermittlung (z.B. mit Blick auf die verwendeten Rechnungslegungsstandards) angepasst werden.⁶¹⁴ Dies beinhaltet weiteren Informations-, Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf.

Die einzelnen beschriebenen Schritte bedürfen in ihrer Umsetzung der Koordination und Kooperation bezogen auf einen TPSM-Split, d.h. innerhalb eines TPSM-Split, grundsätzlich zwischen den von einem Split betroffenen MNU-Einheiten, zwischen den entsprechend involvierten Steuerjurisdiktionen⁶¹⁵ sowie zwischen den betroffenen MNU-Einheiten und den involvierten Steuerjurisdiktionen⁶¹⁶. Tabelle 5 fasst die analysierten Schritte im Rahmen der Anwendung der TPSM (hier kurz Anwendungsschritte) sowie die daraus folgenden Komplexitätskosten im Sinne der betroffenen Komplexitätskostenkategorien in einer Übersicht zusammen.

⁶¹⁰ Vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 121; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 385–386.

⁶¹¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268; *Vögele/Raab* (2015b), S. 432; *Kroppen et al.* (2012), S. 274. Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 40. Vgl. allgemein bzgl. der Verrechnungspreissetzung *Sauerland* (2007), S. 107.

⁶¹² Vgl. auch *Jacobs et al.* (2016), S. 615; *Blough et al.* (2018), S. 9.

⁶¹³ Vgl. auch *OECD* (2018b), S. 25.

⁶¹⁴ Vgl. *Vögele/Raab* (2015b), S. 435.

⁶¹⁵ Vgl. auch *EU Joint Transfer Pricing Forum* (2018), S. 6.

⁶¹⁶ Vgl. analog *Kroppen et al.* (2012), S. 280.

Tabelle 5: Anwendungsschritte der TPSM und Komplexitätskostenkategorien

Anwendungsschritt	Regelung	Betroffene Komplexitätskostenkategorie
Bestimmung des Anwendungsbereiches der TPSM		
<ul style="list-style-type: none"> - Transaktionen (wann ist die TPSM anwendbar?) 	<ul style="list-style-type: none"> - zwei oder mehr Einheiten leisten einzigartige und wertvolle Beiträge - Beiträge einzigartiger und immaterieller Wirtschaftsgüter - hochintegrierte Transaktionen - abhängig von Informationen, Fakten und Umständen des Einzelfalls - eine oder mehrere aggregierte Transaktionen 	<p>Abgrenzungsbedarf</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Informationsbedarf ➔ Einigungsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf ➔ Abgrenzungsschwierigkeiten (siehe oben) <p>Informationsbedarf</p> <p>Interpretationsspielraum</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Einheiten (auf wen ist TPSM anwendbar?) 	<ul style="list-style-type: none"> - zwei oder mehr Einheiten, die einzigartige und wertvolle Beiträge leisten, bzw. die an hochintegrierten Transaktionen beteiligt sind 	<p>Abgrenzungsbedarf</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Informationsbedarf ➔ Einigungsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf ➔ Abgrenzungsschwierigkeiten <p>Interpretationsspielraum</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Gewinne der Einheiten (auf was ist TPSM anwendbar?) 	<ul style="list-style-type: none"> - Abgrenzung der Gewinne (Erträge und Aufwendungen; EBIT) der betroffenen Einheiten 	<p>Abgrenzungsbedarf</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Informationsbedarf ➔ Einigungsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf ➔ Abgrenzungsschwierigkeiten

Bestimmung der aufzuteilenden Gewinne	Abgrenzung der Gewinne der einzelnen Einheiten	siehe oben
	Bestimmung der Gewinnmaße der zu aggregierenden Gewinne (EBIT, Bruttogewinne)	Einigungsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf
	Vereinheitlichung der einzelnen Gewinne nach Rechnungslegung	Einigungsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf Informationsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf
	Aggregation der einzelnen Gewinne	Koordinations- und Kooperationsbedarf Informationsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf
Aufteilung der Gewinne	Bestimmung der anzuwendenden Methode (Restgewinn- oder Beitragsanalyse)	Einigungsbedarf ➔ Koordinations- und Kooperationsbedarf Informationsbedarf Abgrenzungsbedarf Interpretationsspielraum
	Bestimmung der einzelfallabhängigen Aufteilungsformel (Faktoren und Gewichtungen)	Interpretationsspielraum (konzeptionelle Schwäche) Einigungsbedarf ➔ Kooperations- und Koordinationsbedarf
	Anwendung der Aufteilungsformel	Informationsbedarf u.U. Abgrenzungsbedarf

Quelle: Eigene Darstellung.

In Summe ist festzuhalten, dass sich die Komplexität in der Bestimmung des Anwendungsbereichs der TPSM sowie in der Anwendung der TPSM jeweils im Einzelfall grundsätzlich auf die von einem Split betroffenen Unternehmenseinheiten und Steuerverwaltungen erstreckt. Diese Komplexität kann durch den Abgrenzungsbedarf, den Einigungsbedarf, den Informationsbedarf sowie den Koordinations- und Kooperationsbedarf konkretisiert werden. Tabelle 6 fasst die Zusammenhänge der sich ergebenden Komplexitätskategorien in einer Übersicht zusammen. Wie unter 4.2.2.1 herausgearbeitet, beinhaltet Abgrenzungsbedarf in der Regel Informations- sowie Einigungsbedarf. Informations- und Einigungsbedarf, ob durch den Abgrenzungsbedarf oder ob unmittelbar durch die Arbeitsschritte bedingt, beinhalten in der Regel Kooperations- und Koordinationsbedarf. Im Ergebnis führen die sich ergebenden Komplexitätskategorien zu Kooperations- und Koordinationsbedarf.

Tabelle 6: Überblick über die Zusammenhänge der Komplexitätskategorien

Anwendungsschritte der Methoden können zu Komplexitätskategorien führen				
Komplexitätskategorie führt zu	Abgrenzungsbedarf		Informationsbedarf	Einigungsbedarf
	Informationsbedarf	Einigungsbedarf		
	Kooperations- & Koordinationsbedarf			

Quelle: Eigene Darstellung.

Ausgehend von den abgeleiteten Komplexitätskategorien sollen in der folgenden Analyse nachstehende Faktoren berücksichtigt und betrachtet werden: Die Reduzierung von Steuerplanungs- bzw. Interpretationsspielräumen durch einen erhöhten Grad der Standardisierung, etwa bei der Bestimmung der anzuwendenden Methode oder der vorzunehmenden Gewinnaufteilung, und/oder durch eine Verringerung der vorzunehmenden Abgrenzungen (Reduzierung der Abgrenzungsbedarfe). Zu beachten ist, dass die Verringerung von Interpretationsspielräumen grundsätzlich mit einer Reduktion der von den involvierten Staaten erwünschten Flexibilität verbunden sein kann. Außerdem soll der Bedarf an Kooperation und Koordination berücksichtigt werden, welcher grundsätzlich durch die Anzahl der an einem Split beteiligten Unternehmenseinheiten und Fiski approximiert sowie durch die einzelnen Anwendungsschritte des Mechanismus bzw. der jeweiligen Implementierungsformen der PSM konkretisiert werden soll.

4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten

4.3.1 Koordination und Kooperation

Im Folgenden soll für alle Umsetzungs- und Implementierungsformen des Mechanismus⁶¹⁷ das allgemeine Vorgehen und die einzelnen allgemeinen Anwendungsschritte abgeleitet werden, die sich aus der Anwendung und Implementierung des Mechanismus ergeben. Diesen sollen die abgeleiteten Komplexitätskategorien zur Bewertung zugeordnet werden.⁶¹⁸

Zunächst sollte der Mechanismus in der jeweiligen Umsetzungs- und Implementierungsform zur konsistenten Anwendung international einheitlich implementiert werden. Dies beinhaltet auch einheitliche Regeln zur Bestimmung der Verkaufseinheiten. Die optimale Einführung des Mechanismus wäre grundsätzlich global, wenn auch in Anbetracht derzeitiger politischer Ebenen der steuerlichen Koordination und Kooperation im Gebiet der internationalen Gewinnaufteilung die OECD als Implementierungsbereich angestrebt werden könnte.⁶¹⁹ Aus der Notwendigkeit der einheitlichen und konsistenten Implementierung folgt diesbezüglicher Einigungsbedarf sowie Koordinations- und Kooperationsbedarf auf OECD- oder globaler Ebene.⁶²⁰

Für die grundsätzliche Anwendbarkeit des Mechanismus muss die äußere Grenze des MNU festgelegt werden.⁶²¹ Es muss dem Grunde nach bestimmt werden, welche Unternehmenseinheiten und Gewinne Teil des MNU und damit potentiell eines Split sind und welche nicht.⁶²² Für eine einheitliche Anwendung ist eine klare, einheitliche Definition des MNU notwendig.⁶²³

⁶¹⁷ Siehe hierzu 4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems sowie 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁶¹⁸ Die Folgekomplexitätskategorien, d.h. die Komplexitätskosten, die aus der jeweils angesprochenen Komplexitätskategorie folgen (siehe hierzu 4.2.2 Ableitung der Komplexitätskostenkategorien anhand des geltenden Systems und der TPSM), werden nicht zwangsläufig bei allen Aspekten mit aufgeführt.

⁶¹⁹ Wie auch bei einer Implementierung der CCCTB, wäre die EU als politische Implementierungsebene wohl nicht weitgehend genug, da an den Rändern des Mechanismus ansonsten grundsätzlich Gewinnverlagerungen möglich wären, etwa weil Transaktionen mit MNU-Einheiten, die aufgrund des politischen Implementierungsrahmens nicht dem Split angehören, weiterhin nach dem Trennungsprinzip behandelt werden, wonach grundsätzlich Gewinnverlagerungen möglich sind (siehe hierzu 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung). Vgl. in Bezug zur CCCTB z.B. *Schreiber* (2008), S. 119.

⁶²⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), insbes. S. 268; vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 120; *OECD* (2017a), S. 40. Vgl. anekdotisch und analog etwa auch die Arbeiten der OECD im Rahmen des Inclusive Framework on BEPS zur Digitalbesteuerung oder der Vorschlag der EU-Kommission zur GKKB. Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 616–617; *Jacobs et al.* (2016), S. 231, 241; *OECD* (2019a); *Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion* (2018).

⁶²¹ Vgl. allgemein *Schön* (2008), S. 68.

⁶²² Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 84.

⁶²³ Vgl. analog *Spengel* (2008), S. 32, 33; *Devereux et al.* (2019), S. 84.

Dies beinhaltet Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf auf der Ebene, auf der auch der Mechanismus implementiert werden soll.⁶²⁴

Zum einen könnte es sich anbieten, sich zur Abgrenzung des MNU und zum Anwendungsbereich der PSM im Einzelfall an der Anwendungsgrenze für Gewinnkorrekturen im Rahmen des Fremdvergleichsgrundsatzes zu orientieren. Denn die PSM könnte grundsätzlich als zusätzliche Verrechnungspreismethode implementiert werden,⁶²⁵ sodass es für alle Verrechnungspreismethoden grundsätzlich einheitliche Anwendungsgrenzen gäbe. Allerdings ist diese Anwendungsgrenze nicht international einheitlich festgelegt. Die OECD-Verrechnungspreisleitlinien richten sich neben den Steuerverwaltungen an multinationale Gruppen assoziierter, nicht fremder Unternehmen und deren Betriebsstätten.⁶²⁶ Bezüglich der Definition assoziierter Unternehmen verweisen die OECD-Richtlinien auf Artikel 9 des OECD-Musterabkommens (OECD-MA),⁶²⁷ welcher Gewinnkorrekturen aufgrund nicht fremdvergleichskonformer Verrechnungspreise bei verbundenen Unternehmen ermöglicht.⁶²⁸ Artikel 9 Abs. 1 OECD-MA (2017) stellt auf die Beteiligung als solche an der Geschäftsleitung, der Kontrolle oder dem Kapital ab, ohne bestimmte Beteiligungshöhen festzuschreiben. Der OECD-Kommentar zum OECD-MA (OECD-MK) definiert verbundene Unternehmen als Mutter- und Tochtergesellschaften oder Gesellschaften unter gemeinsamer Kontrolle (Schwestergesellschaften)⁶²⁹, ohne dies weiter mit Blick auf Beteiligungshöhen zu konkretisieren.⁶³⁰ Außerdem stellen das OECD-MA und der OECD-MK keine selbstständigen Rechtsquellen dar.⁶³¹ Auch stellen spezielle DBAs zwischen zwei Staaten keine eigenen Rechtsgrundlagen dar. In Bezug auf Gewinnkorrekturen zwischen verbundenen Unternehmen bedarf es nationaler Korrekturvorschriften, welche lediglich durch ein spezielles DBA beschränkt werden können.⁶³² Im Rahmen der deutschen Gewinnkorrekturvorschriften im Kontext der Verrechnungspreissetzung wird die Voraussetzung der nahestehenden Person durch

⁶²⁴ Vgl. analog *Spengel* (2008), S. 33; *Schreiber* (2015), S. 120.

⁶²⁵ Siehe hierzu 4.4.1 Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit a.)).

⁶²⁶ Vgl. *OECD* (2017a), S. 15–20.

⁶²⁷ Vgl. *OECD* (2017a), S. 17, 23.

⁶²⁸ Der OECD-Kommentar zum OECD-Musterabkommen verweist für Zwecke der konkreten Anwendung und Korrekturen im Rahmen des Fremdvergleichsgrundsatzes wiederum auf die OECD-Verrechnungspreisleitlinien. Vgl. *OECD-MA* (2017), S. 226.

⁶²⁹ Vgl. *Jacobs et al.* (2016), S. 667.

⁶³⁰ Vgl. *OECD-MA* (2017), S. 226.

⁶³¹ Die Regelungen müssen entsprechend in einzelne, bilaterale DBAs übernommen werden. Vgl. *Borstell et al.* (2015), S. 171.

⁶³² Vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 669, (m.w.N.).

eine Mindestbeteiligungshöhe von 25 % konkretisiert (§ 1 Abs. 2 AStG).⁶³³ International variieren die Mindestbeteiligungshöhen zwischen 5 %⁶³⁴ und 50 %⁶³⁵. Es lässt sich aus der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes mithin keine international einheitliche Anwendungsgrenze für die PSM ableiten. In einem Einzelfall der Anwendung müssten zumindest die Staaten, in denen Einheiten eines potentiellen Split lokalisiert sind, einheitliche Anwendungsvoraussetzungen (Beteiligungsgrenzen) haben oder sich auf diese einigen. Auch dies würde Informations-, Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf innerhalb des Split beinhalten. Die Beteiligungsanwendungsgrenze könnte sich hierbei etwa (bei mehreren Verkaufseinheiten in unterschiedlichen Ländern und abweichenden Beteiligungsgrenzen), nach einer entsprechenden Einigung, nach den Beteiligungsgrenzen der Verkaufsstaaten richten. Eine solche Regelung würde sich vor allem für Implementierungsformen anbieten, bei denen ein MNU aus mehreren Splits bestehen kann⁶³⁶. Eine andere, über den Einzelfall hinausgehende Möglichkeit wäre, im Rahmen der möglichen Implementierung des Mechanismus als Verrechnungspreismethode,⁶³⁷ den grundsätzlichen Einbezug von Einheiten in einen Split, d.h. z.B. eine Beteiligungsquotenvoraussetzung, einheitlich im Zuge der Implementierung der Methode zu verankern.

Zum anderen könnte sich der äußere grundsätzliche Anwendungsbereich des Mechanismus (MNU-Grenze) an der Anwendungsgrenze für Zwecke des Country-by-Country Reporting (CbCR) orientieren, da dieses als Informationsaustauschgrundlage im Rahmen der PSM genutzt werden kann und der Anwendungsbereich des CbCR bereits einen internationalen Konsens darstellt.⁶³⁸ Nach der OECD-Empfehlung soll das CbCR für multinationale Konzerne mit konsolidierten Gesamtumsatzerlösen von mindestens 750 Mio. Euro anwendbar sein. Multinational ist ein Konzern, wenn er aus zwei oder mehr Unternehmen besteht, die in unterschiedlichen Staaten steuerlich ansässig sind, oder wenn er aus einem in einem Staat steuerlich ansässigen

⁶³³ Bei Kapitalgesellschaften bezieht sich diese Mindestbeteiligungshöhe auf die Beteiligung am Grund- oder Stammkapital (gezeichnetes Kapital). Auf den Stimmrechtsanteil kommt es diesbezüglich nicht an. Vgl. BFH v. 10.04.2013, I R 45/11, Rn. 21, (m.w.N.); *Wassermeyer* (2019), Rn. 515. Die alternative Voraussetzung für das Vorliegen nahestehender Personen der beherrschenden Einflussmöglichkeit beinhaltet auch den Stimmrechtsanteil, der aber über die bloße Mehrheit der Stimmrechte hinausgehen müsse, um zu einer Beherrschung zu führen. Vgl. *Wassermeyer* (2019), Rn. 522–523, (m.w.N.). Gleiches gilt diesbezüglich für eine Kapitalbeteiligung. Vgl. ausführlicher und teils relativierender zu den Voraussetzungen einer nahestehenden Person nach § 1 Abs. 2 AStG *Vögele/Raab* (2015a), S. 93–99, (m.w.N.); *Nientimp* (2017), Rn. 97–134, (m.w.N.).

⁶³⁴ Z.B. in Polen und Bulgarien. *KPMG International* (2016), S. 41, 212.

⁶³⁵ Oder faktische Beherrschung, etwa für Frankreich, Kanada oder Norwegen. Die Mindestbeteiligungsquote von 50 % wird am häufigsten von den innerhalb dieser Übersicht aufgelisteten Ländern verwendet. Vgl. *KPMG International* (2016), S. 43, 98, 194.

⁶³⁶ Siehe hierzu 4.5.1 IP-PSM sowie 4.5.2 VC-PSM.

⁶³⁷ Siehe hierzu 4.4.1 Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit a.)).

⁶³⁸ Siehe hierzu und zur möglichen Nutzung des CbCR im Rahmen der PSM ausführlicher 4.5.3.3 Nutzung des Country-by-Country Reporting für Zwecke der MNE-PSM. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268–269.

Unternehmen besteht, das mit einer in einem anderen Staat belegenen Betriebsstätte steuerpflichtig ist.⁶³⁹ Ein Konzern ist dabei „eine Gruppe von Unternehmen, die durch Eigentum oder Beherrschung verbunden sind, so dass die Gruppe entweder nach den geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen zur Aufstellung eines Konzernabschlusses für Rechnungslegungszwecke verpflichtet ist oder dazu verpflichtet wäre, wenn Eigenkapitalbeteiligungen an einem der Unternehmen an einer öffentlichen Wertpapierbörse gehandelt würden.“⁶⁴⁰ Der Mindeststandard des Abschlussberichts des Aktionspunktes 13 zum CbCR soll in nationales Recht implementiert werden.⁶⁴¹ Im Rahmen der Implementierung des CbCR in deutsches Steuerrecht in § 138a Abs. 1 AO lautet die Voraussetzung für die Aufstellung eines länderbezogenen Berichts (CbC-Report) die Pflicht zur Aufstellung (oder das Aufstellen) eines Konzernabschlusses nach Steuergesetzen oder anderen Regelungen. Für Zwecke der handelsrechtlichen Konzernrechnungslegung bestimmt sich der Kreis der Unternehmen, die in den Konzernabschluss aufzunehmen sind, nach § 290 HGB. Ein Unternehmen ist dann einzubeziehen, wenn das Mutterunternehmen (un-)mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf dieses Tochterunternehmen ausüben kann (§ 290 Abs. 1 HGB), was unter anderem durch das Zustehen der Mehrheit der Stimmrechte konkretisiert wird (§ 290 Abs. 2 Nr. 1 HGB). Nach deutschen handelsrechtlichen Rechnungslegungsgrundsätzen ist eine Konzernzugehörigkeit also grundsätzlich bei einer Stimmrechtsbeteiligung von mehr als 50 % gegeben.⁶⁴² Auch der Umfang eines Konzerns im Rahmen des CbCR kann sich demnach nach nationalen, und damit international uneinheitlichen Beteiligungsgrenzen und -regelungen richten, wenn auch hier die grundsätzliche Beteiligungsgrenze einheitlicher zu sein scheint.⁶⁴³ Für Zwecke der PSM könnte neben einer grundsätzlichen Kopplung an die Umsatzschwelle des CbCR sowie an die grundsätzliche Definition eines multinationalen Konzerns⁶⁴⁴ eine einheitliche Beteiligungsgrenze gesetzt werden. Alternativ könnte für den Einzelfall eine Orientierung am CbCR vorgenommen werden, sodass sich das MNU für Zwecke der PSM, wie beim CbCR, über die Regelungen des Landes der Konzernobergesellschaft definiert. Bei einer Konzernobergesellschaft, die in Deutschland ansässig ist, würden

⁶³⁹ Vgl. *OECD* (2016b), S. 43.

⁶⁴⁰ *OECD* (2016b), S. 43.

⁶⁴¹ Siehe hierzu 4.5.3.3 Nutzung des Country-by-Country Reporting für Zwecke der MNE-PSM sowie die entsprechenden Nachweise.

⁶⁴² Die deutsche Regelung stellt nur auf die Stimmrechtsbeteiligung, nicht aber auf die Kapital- oder Gewinnbeteiligung ab. Anders ist dies im Rahmen des CCCTB-Vorschlags, wonach eine Mindeststimmrechtsbeteiligung von mehr als 50 % und eine Mindestkapital- oder -gewinnbeteiligung von mehr als 75 % gefordert wird, da das doppelte Kriterium einen hohen Grad an wirtschaftlicher Integration innerhalb der Unternehmensgruppe sicherstelle. Vgl. *Europäische Kommission* (2016a), Art. 5 Nr. 1; S. 10–11, 14.

⁶⁴³ Auch in anderen Ländern richtet sich der Einbezug einer Einheit in den Konsolidierungskreis grundsätzlich oder unter anderem nach der Mehrheit der Stimmrechte. So z.B. in Australien (AASB 10), in Österreich (§ 244 UGB), in Neuseeland (NZ IFRS 10), in der Schweiz (Art. 963 OR), in den USA (ASC 810,) sowie im Rahmen von IFRS 10.

⁶⁴⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

demnach grundsätzlich Einheiten in den Split einbezogen, an denen die Konzernobergesellschaft (un-)mittelbar zu mehr als 50 % an den Stimmrechten beteiligt ist. Eine solche Regelung würde sich vor allem für eine, den gesamten Konzern abdeckende Implementierungsform der PSM anbieten.⁶⁴⁵ Die unterschiedlichen Implementierungsformen der PSM könnten demnach an unterschiedliche Anwendungsgrenzen bzw. -regelungen geknüpft sein.⁶⁴⁶

Eine äußere Anwendungsgrenze des Mechanismus anhand bestimmter Beteiligungshöhen festzumachen, sollte bei eindeutiger Regelung (etwa bezüglich der Gewinn-, Kapital-, oder Stimmrechtsbeteiligung) wenig Raum für Interpretation lassen sowie einfach und klar sein.⁶⁴⁷ Allerdings könnten Unternehmen die Beteiligungsverhältnisse im Konzern entsprechend so ändern, dass sie aus der MNU-Definition und damit der grundsätzlichen Anwendbarkeit des Mechanismus fallen, wenn auch dies reale Konsequenzen haben könnte, wie etwa die Aufgabe einer beherrschenden Stellung oder eines maßgeblichen Einflusses.⁶⁴⁸ Unternehmen könnten allerdings die Beteiligungshöhe entsprechend reduzieren und etwa über andere Wege, wie einen Beherrschungsvertrag eine beherrschende Stellung erlangen⁶⁴⁹. Es bestünde mithin Steuerplanungsspielraum.⁶⁵⁰ Daher könnten die Staaten sich zusätzlich, vergleichbar etwa mit den Regelungen in § 1 Abs. 2 AStG oder § 290 Abs. 2 HGB, auf allgemeinere Voraussetzungen wie die Möglichkeit eines maßgeblichen oder beherrschenden Einflusses und auf weitere Tatbestandsmerkmale für diese Möglichkeiten einigen.⁶⁵¹

Je nach MNU-Definition ist am MNU-Rand prinzipiell und im Rahmen des Fremdvergleichsgrundsatzes Steuerplanung möglich, da alle Transaktionen zu Unternehmen, die nicht als MNU-zugehörig gelten, als konzernexterne Transaktionen angesehen werden und grundsätzlich nicht Teil eines Split sein können. Diese würden nach geltenden Verrechnungspreisregeln behandelt.⁶⁵² Dadurch könnten im Grunde (der Wertung des Gesetzgebers folgend) durch Transaktionen mit Unternehmen, auf die etwa ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann, z.B. bei einer Beteiligungshöhe von 25 %, die aber aufgrund einer Mindestbeteiligungshöhe von 50 % nicht als MNU-zugehörig angesehen werden, Gewinne anhand derzeitiger

⁶⁴⁵ Siehe hierzu 4.5.3 MNE-PSM.

⁶⁴⁶ Die TPSM i.R.d. Fremdvergleichsgrundsatzes fordert keine Einigung auf einheitliche Anwendungsgrenzen (siehe oben).

⁶⁴⁷ Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 84; *Agúndez-García* (2006), S. 12–13, 14; *Schreiber* (2004), S. 223.

⁶⁴⁸ Vgl. auch *Schön* (2008), S. 70; *Spengel* (2008), S. 32.

⁶⁴⁹ Vgl. z.B. § 290 Abs. 2 Nr. 3 HGB.

⁶⁵⁰ Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 84.

⁶⁵¹ Vgl. ähnlich für den Kontext der GKKB *Agúndez-García* (2006), S. 13; *Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group* (2006), S. 6; Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss vom 24.11.2003, S. 26; *Oestreicher et al.* (2008), S. 318–319.

⁶⁵² Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 42–43; *Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group* (2006), S. 9.

Buchgewinnverlagerungsmöglichkeiten⁶⁵³ zwischen dem MNU bzw. einem Split und dem MNU-externen Bereich, der aber dennoch unter maßgeblichem Einfluss des MNU stehen kann, verlagert werden.⁶⁵⁴ Dies spricht für möglichst niedrige Anforderungen (wie Mindestbeteiligungshöhen) an die MNU-Zugehörigkeit. Andererseits sollte aufgrund des Koordinations- und Kooperationsbedarfs, den der Mechanismus innerhalb eines Split mit sich bringt (siehe hierzu weiter unten),⁶⁵⁵ die Anwendungsgrenze nicht zu niedrig sein, da ansonsten etwa Teile des MNU bzw. eines Split aufgrund einer mangelnden Beherrschung von einzelnen Einheiten (etwa bei einer Beteiligungshöhe von 5 %) für den Mechanismus notwendige Informationen (siehe hierzu weiter unten) nicht einfordern könnten.

Im jeweiligen Anwendungsfall des Mechanismus muss der Split anhand der MNU-Zugehörigkeit der potentiell einzubeziehenden Einheiten abgegrenzt werden. Daraus folgt Abgrenzungsbedarf sowie Informationsbedarf über die Beteiligungsverhältnisse(/-quoten) bzw. -voraussetzungen im Konzern in Bezug auf die potentiell einzubeziehenden Einheiten. Grundsätzlich betrifft dies den jeweiligen Split, auf den der Mechanismus angewandt werden soll. Durch die Prüfung der Beteiligungsquoten können auch Einheiten in den Informationsbedarf einbezogen werden, die nicht Teil des betrachteten Split sind, z.B. eine Muttergesellschaft. Dies kann mehrere Beteiligungsstufen umfassen.

Neben der Berücksichtigung der Beteiligungsverhältnisse muss im jeweiligen Anwendungsfall der Split aufgrund der Anwendungsvoraussetzungen der Implementierungsform des Mechanismus⁶⁵⁶ bestimmt und abgegrenzt werden. Dies beinhaltet, wie im Rahmen der TPSM, die Abgrenzung und Zuordnung der betroffenen Einheiten, der konzerninternen wie -externen Transaktionen sowie der zugehörigen Gewinne. Außerdem müssen die jeweiligen Einzel- und Gesamtverkaufserlöse als auch die anzurechnenden Steuerzahlungen des Split bestimmt, abgegrenzt und dem Split zugeordnet werden. Dies betrifft im Grunde nicht nur den betrachteten Split, sondern in Abgrenzungsfragen möglicherweise auch andere Splits innerhalb eines MNU. Dies bringt Abgrenzungs- und Einigungsbedarf mit sich.⁶⁵⁷ Bezüglich des Vorliegens der Anwendungsvoraussetzungen besteht innerhalb eines Split Informationsbedarf. Insbesondere benötigen, für den Fall, dass die PSM anwendbar ist, die Einheiten, die als Verkaufseinheiten zu

⁶⁵³ Siehe hierzu z.B. 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung. Restriktionen der Buchgewinnverlagerung wären entsprechend zu beachten. Vgl. hierzu z.B. *Schreiber* (2013a), S. 5–6, 46–49, 72, 82–83, 84–86.

⁶⁵⁴ Vgl. analog für den Kontext der GKKB *Agúndez-García* (2006), S. 12–13. Allerdings geht die Autorin aufgrund der Kontrollmöglichkeit nur ab einer Mindestbeteiligungsquote von 50 % von entsprechenden Steuerplanungsstrategien aus.

⁶⁵⁵ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268–270.

⁶⁵⁶ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁶⁵⁷ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

qualifizieren sind (bzw. für den Fall, dass eine Verkaufsbetriebsstätte entsteht, die dafür verantwortliche Einheit), grundsätzlich die Information über die Anwendbarkeit der Methode. Die Abgrenzung einzelner Splits und die Beurteilung des Vorliegens der Anwendungsvoraussetzungen erfordern einheitliche Wertungen (Konsistenz). Die (splitübergreifende) Abgrenzung eines Split bedarf der Koordination.

Zusammengefasst muss die Anwendbarkeit der PSM bestimmt und festgelegt sowie der jeweilige Split abgegrenzt werden, sowohl anhand der äußeren MNU-Grenze als auch anhand der jeweiligen Anwendungsvoraussetzungen. Im Rahmen der TPSM besteht kein Einigungsbedarf bezüglich der Anwendungsvoraussetzungen des Fremdvergleichsgrundsatzes. Die Länder wenden jeweils eigene Voraussetzungen an. Bezüglich der Anwendungsvoraussetzungen des Mechanismus kommt es auf die jeweilige Implementierungsform an, doch sollten hier insgesamt weniger Interpretationsspielräume bestehen, und damit auch Flexibilität, als bei Anwendung der TPSM.⁶⁵⁸

Steht die Anwendung des Mechanismus für einen Split fest, sind die Verkaufs- sowie die Produktionseinheiten eines Split zu bestimmen und voneinander abzugrenzen. Dies kann Abgrenzungsbedarf mit sich bringen, wenn für Zwecke der PSM ein eigenständiger Verkaufsbetriebsstättenbegriff implementiert werden soll. Die Bestimmung und Abgrenzung der Verkaufseinheiten bringt Informationsbedarf (über die Verkäufe an Kunden in einem Land, für Verkaufs- oder verantwortliche Einheiten, dass sie als solche zu qualifizieren sind) sowie u.U. Koordinations- und Einigungsbedarf mit sich. Den Verkaufseinheiten müssen innerhalb eines Split einheitlich die Verkaufserlöse nach dem Bestimmungslandprinzip zugeordnet werden,⁶⁵⁹ was Einigungs-, Informations- und Koordinationsbedarf beinhaltet. Die einer Verkaufseinheit zuzuordnenden Verkaufserlöse eines Split müssen entsprechend abgegrenzt werden, d.h. es muss bestimmt und abgegrenzt werden, welche Verkaufserlöse welchem Split⁶⁶⁰ und welcher Verkaufseinheit zuzuordnen sind.

Der aufzuteilende Gesamtgewinn, welcher den Verkaufseinheiten anhand der jeweiligen Verkaufsfaktoren zugeteilt werden soll, muss im Rahmen eines Split bestimmt werden. Zur Besteuerung des aufzuteilenden Gewinns könnten, ähnlich wie im Rahmen der TPSM, einzelne, nach dem Trennungsprinzip, d.h. nach geltenden Regeln, bestimmte Gewinne der einzelnen

⁶⁵⁸ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁶⁵⁹ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

⁶⁶⁰ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

Einheiten eines Split (Split-Einheiten) aggregiert werden,⁶⁶¹ oder aber allein primäre, d.h. konzernexterne, Aufwendungen und Erträge der Split-Einheiten^{662, 663} Buchgewinnverlagerungsmöglichkeiten mittels konzerninterner Transaktionen sollten im Rahmen des Mechanismus möglichst vermieden werden. Daher soll ein PSM-Split im Einzelfall ausgehend von der Marktleistung (letzter konzernexterner Marktkontakt) bis zum ersten konzernexternen Marktkontakt bestimmt werden,⁶⁶⁴ sodass grundsätzlich keine nach dem Fremdvergleichsgrundsatz bepreiste konzerninternen Transaktionen am Rand eines Split bestehen,⁶⁶⁵ mittels derer prinzipiell Buchgewinne am Rand eines Split verlagert⁶⁶⁶ werden könnten⁶⁶⁷. Werden nach dem Trennungsprinzip ermittelte, separate Gewinne der Einheiten zur Bestimmung des aufzuteilenden Gewinns aggregiert, heben sich konzern- und splitinterne Aufwendungen und Erträge gegenseitig auf, sofern diese in der gleichen Besteuerungsperiode als Aufwand bzw. Ertrag verbucht werden. Anreize zur Buchgewinnverlagerung bestehen so grundsätzlich nicht.⁶⁶⁸ Werden primäre Aufwendungen und Erträge aggregiert, gehen durch konzerninterne Transaktionen bestimmte (sekundäre)⁶⁶⁹ Aufwendungen und Erträge, mittels derer Buchgewinne prinzipiell verlagert

⁶⁶¹ Möglichst wären hier Vorsteuer-Gewinne zu aggregieren, damit grundsätzlich im Ergebnis sämtliche Gewinne (Vorsteuergrößen) im Rahmen eines Split, d.h. nach dem Bestimmungslandprinzip, besteuert werden können. Vgl. zur Aggregation von nach dem Trennungsprinzip bestimmten, separaten Gewinnen von Split-Einheiten, insbesondere mit Zwischengewinneliminierung *Schreiber* (2018), S. 266–267. Von einer Zwischengewinneliminierung soll im Rahmen dieser Arbeit abgesehen werden.

⁶⁶² Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 111. Auch hier sollten möglichst sämtliche primäre Aufwendungen und Erträge aggregiert werden (etwa auch konzerninterne Zinszahlungen), damit im Ergebnis der konzernexterne, dem Split zugeordnete Gewinn i.R.d. Mechanismus besteuert wird und so Steuerplanungsmöglichkeiten durch die Zuordnung zu einzelnen Konzerneinheiten vermieden werden, für den Fall dass diese Gewinngrößen nach dem Trennungsprinzip bei diesen Einheiten steuerlich berücksichtigt werden. Werden nur primäre Erträge und Aufwendungen aggregiert, gehen Zwischengewinne automatisch (per Definition) nicht in die Bestimmung des aufzuteilenden Gewinns ein. Vgl. analog *Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group* (2006), S. 9.

⁶⁶³ Sowohl bei der Aggregation einzelner Gewinne als auch bei der Aggregation von primären Erträgen und Aufwendungen beziehen diese Größen sich jeweils u.U. auf solche, welche innerhalb einer Einheit abgegrenzt und einem einzelnen Split zugeordnet werden müssen.

⁶⁶⁴ Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 111; *Schreiber* (2018), S. 265, 268.

⁶⁶⁵ Dies wäre ein grundsätzlicher Unterschied zur TPSM, wonach zwar zwei oder mehr Einheiten, die einzigartige und wertvolle Beiträge leisten, in einen TPSM-Split einbezogen werden sollen (siehe hierzu 4.2.1 und die entsprechenden Nachweise). Ein konsequenter Einbezug von Einheiten ausgehend von der Absatzleistung bis hin zum letzten externen Marktkontakt, unabhängig von deren Wertbeiträgen, ist allerdings nicht gegeben. Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 16. Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 265.

⁶⁶⁶ Dies bezieht sich auf die Verlagerung von Buchgewinnen innerhalb eines MNU (bzw. zwischen verbundenen Unternehmen) etwa zwischen verschiedenen PSM-Splits, die potentiell unterschiedlichen Steuerbelastungen unterliegen können, oder zwischen einem PSM-Split und dem endgültig traditionell besteuerten Bereich (siehe hierzu 4.5.1 IP-PSM; 4.5.2 VC-PSM).

⁶⁶⁷ Vgl. analog *Schreiber* (2008), S. 119.

⁶⁶⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266. Vgl. analog *Keser et al.* (2016), S. 6. Ansonsten kommt es zwar über mehrere Perioden hinweg zu einer Verrechnung konzerninterner Aufwendungen und Erträge. Es kommt allerdings grundsätzlich zu Zeiteffekten, d.h. zu einer Besteuerung von Zwischengewinnen. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 267. Siehe hierzu auch 4.5.3.3.1 Aggregation der Vorsteuergewinne für Zwecke der MNE-PSM und die entsprechenden Nachweise. In diesem Fall bestehen grundsätzlich Anreize zur Manipulation von Verrechnungspreisen zur Reduzierung der zeitlich früher besteuerten Zwischengewinne. Vgl. analog *Schreiber* (2004), S. 224.

⁶⁶⁹ Vgl. zum Begriff (analog) *Coenenberg et al.* (2016), S. 90.

werden können, nicht in die Bestimmung des aufzuteilenden Gewinns ein. Im Ergebnis wird der gesamte, am Markt realisierte Gewinn eines Split (hier: aufzuteilender Gewinn) bestimmt.⁶⁷⁰ Die Aggregation der Vorsteuergewinne oder primären Erträge und Aufwendungen der einzelnen Split-Einheiten bedarf des Informationsaustauschs sowie der Koordination und der Kooperation innerhalb eines Split.⁶⁷¹

Die Verkaufseinheiten (oder die Einheiten, die für deren steuerliche Deklaration verantwortlich sind) sowie die Verkaufsstaaten eines Split benötigen die Informationen über die aufzuteilenden Gewinne (siehe oben), die gezahlten, d.h. anzurechnenden Steuern,⁶⁷² die Gesamtverkaufserlöse eines Split sowie die Einzelverkaufserlöse der jeweiligen Verkaufseinheiten, um die Steuerzahlung nach dem Mechanismus zu ermitteln.⁶⁷³ Die Informationsübermittlung sowie der Informationsaustausch bedürfen der Koordination und Kooperation.⁶⁷⁴ Dieser Informationsbedarf ist auch mit der Anwendung der Anrechnungsmethode verbunden, wonach Informationen über ausländische Einkünfte oder Gewinne und im Ausland gezahlte Steuern benötigt werden.⁶⁷⁵ Ein Unterschied im Vergleich zu bisherigen Anrechnungsmechanismen ist allerdings, dass es sich bei den benötigten Informationen weder vollständig um Informationen desselben Steuerpflichtigen handelt, wie bei der direkten Anrechnung, noch notwendigerweise um Informationen von mittelbar oder unmittelbar beherrschten Unternehmen, wie grundsätzlich bei der traditionellen indirekten Anrechnung,⁶⁷⁶ sondern, durch die geänderte Richtung der Anrechnung entlang von Wertschöpfungsketten statt von Beteiligungsketten, möglicherweise um Informationen von Schwestergesellschaften. Verkaufseinheiten könnten demnach möglicherweise nur über eine übergeordnete, beherrschende Gesellschaft an die nötigen Informationen gelangen.⁶⁷⁷ Auch im Rahmen der TPSM besteht splitinterner Informationsbedarf über die beststeuerungsrelevanten

⁶⁷⁰ Sofern konzerninterne Leistungen noch nicht am Markt realisiert sind, geschieht dies zumindest periodenübergreifend. Von diesem Fall soll im Rahmen dieser Arbeit grundsätzlich abgesehen werden.

⁶⁷¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

⁶⁷² Vgl. analog für die Anrechnung im Rahmen der wohnsitzbasierten Besteuerung bei mehrstufigen Kapitalgesellschaftsstrukturen *Musgrave* (1969), S. 111.

Bei beiden Umsetzungsmöglichkeiten gehen die nach geltenden Regeln gezahlten Steuern in die Anrechnung ein. Bei Möglichkeit a.) sind dies die Produktionssteuern, bei Möglichkeit b.) auch die der Verkaufseinheiten nach geltenden Regeln. Siehe hierzu 4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems.

⁶⁷³ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

⁶⁷⁴ Vgl. entsprechend im Rahmen der traditionellen Form der Anrechnungsmethode *Musgrave* (2000), S. 49 sowie analog *Auerbach et al.* (2010), S. 883 für Zwecke der Bestimmung von Erlösen und Kosten im Rahmen einer (faktisch) formelhaften Zuteilung von Erlösen und Kosten zum Bestimmungsland.

⁶⁷⁵ Etwa für Zwecke der deutschen direkten Anrechnung im Rahmen der Einkommensteuer hat die steuerpflichtige Person „(...) den Nachweis über die Höhe der ausländischen Einkünfte und über die Festsetzung und Zahlung der ausländischen Steuern durch Vorlage entsprechender Urkunden (z. B. Steuerbescheid, Quittung über die Zahlung) zu führen.“ (§ 68b Satz 1 EStDV).

⁶⁷⁶ Vgl. *Musgrave* (1969), S. 111; *Spengel* (2013), S. 48.

⁶⁷⁷ In Anlehnung an *Czakert* (2008), S. 160–161.

Größen, wie Gewinngrößen sowie u.U. Gewinnaufteilungsfaktoren und die entsprechenden Gewichtungen.

Das MNU (bzw. die Verkaufseinheiten) müsste(n) dem jeweiligen Bestimmungsland die für die Besteuerung nach dem Mechanismus notwendigen Informationen (Verkaufserlöse, aufzuteilender Gewinn, anzurechnende Steuern, Informationen zur Bestimmung und Abgrenzung des Split) mitteilen (siehe hierzu auch unten). Mit dem Informationsbedarf steigt demnach grundsätzlich auch der Dokumentationsbedarf. Übermitteln die Quellenstaaten zusätzlich diese Informationen an die Verkaufsstaaten, können die von den Unternehmen deklarierten Informationen anhand der von den Quellenstaaten zusätzlich übermittelten Informationen durch die Verkaufsstaaten überprüft werden. Sofern Verkaufsstaaten die Umsatzerlöse von (nicht physisch in ihrem Land vertretenen) MNUs in ihrem Land beobachten können, könnten Verkaufsstaaten zusätzlich durch eine Bruttobesteuerung dieser Umsätze einen Anreiz für MNUs schaffen, dem PSM-Mechanismus gemäß zu deklarieren, sodass es zu einem Abzug der dem Split zugeordneten Kosten und einer Anrechnung der Produktionssteuern kommt. Denn würden in den Verkaufsstaaten allein die Bruttoumsätze besteuert, wären gezahlte Quellensteuern zuzüglich dieser Bruttosteuern definitiv. Anstelle der Verkaufssteuern auf den aufzuteilenden Gewinn im Rahmen des Split ($T = \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{s} * P * \tau_i$), würden MNUs bezogen auf den Split die Produktionssteuern zuzüglich der Verkaufssteuern auf die Bruttoumsätze zahlen:

$$(67) \quad T^{BS} = \sum_{i=1}^n s_i * \tau_i + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j.$$

Im Gewinnfall, d.h. der aufzuteilende Gewinn ist positiv ($P > 0$), ist die Differenz zwischen den Steuern in dem Fall, dass das MNU die Informationen den Verkaufsstaaten nicht mitteilt und in den Verkaufsstaaten anhand der Bruttoumsatzerlöse besteuert wird, und den Steuern nach dem PSM-Mechanismus, in dem Fall, dass das MNU die Informationen mitteilt, stets positiv.⁶⁷⁸ Verkaufsstaaten könnten nach einer erfolgten Übermittlung der notwendigen Informationen (und der entsprechenden Nachweise) die positive Differenz zwischen der Bruttosteuer und der PSM-Steuer einer Verkaufseinheit erstatten.⁶⁷⁹

Die Gewinngrößen eines Split, die den Verkaufseinheiten zugeteilt werden, könnten bzgl. steuerlicher Rechnungslegungsregelungen (d.h. Periodisierungsregelungen oder bezüglich der Abziehbarkeit von Betriebsausgaben) vereinheitlicht oder angepasst werden.⁶⁸⁰ Dies könnte nach

⁶⁷⁸ Für einen Beweis siehe VI Anhang.

⁶⁷⁹ Vgl. analog für den Kontext einer bestimmungslandbasierten Quellensteuer *Avi-Yonah* (2000), S. 1672–1674 bzw. der bestimmungslandbasierten Restgewinnaufteilung *Devereux et al.* (2019), S. 39.

⁶⁸⁰ Hierfür spricht sich *Schreiber* (2018), S. 265, 286, 269 aus.

einheitlichen Regeln zumindest für einen Split geschehen,⁶⁸¹ wobei sich in diesem Fall die Frage stellen würde, nach welchen Regeln die Größen angepasst werden sollten. Dies würde demnach Einigungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarf mit sich bringen sowie Informationsbedarf über die zugrunde liegenden Gewinnermittlungsregeln.⁶⁸² Außerdem könnte es der Fall sein, dass sowohl Unternehmenseinheiten als auch Staaten sich unterschiedlichen steuerlichen Gewinnermittlungsregeln und diesbezüglicher Einigungsprozesse gegenüber sehen würden, je nach deren Zuteilung zu verschiedenen Splits⁶⁸³. Im Vergleich dazu würden global einheitliche steuerliche Gewinnermittlungsregeln entsprechenden globalen Einigungsbedarf mit sich bringen⁶⁸⁴ und es gäbe möglicherweise parallele nationale und internationale Gewinnermittlungsvorschriften, je nachdem, ob vereinbarte Gewinnermittlungsregelungen einheitlich für sämtliche Unternehmen (unabhängig von Rechtsform und Internationalisierung) national implementiert würden⁶⁸⁵. Eine andere Möglichkeit läge darin, wie bisher im Rahmen der Anrechnungsmethode vorzugehen und die Gewinngrößen (Einkünfte) an die Gewinnermittlungsregeln (Einkünfteermittlungsregeln) des jeweiligen Anrechnungsstaates (hier Verkaufsstaates) anzupassen.⁶⁸⁶ Dies würde den Einigungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarf bezüglich einheitlicher Gewinnermittlungsregeln beseitigen. Unternehmen würden sich je Verkaufsstaat einheitlichen Gewinnermittlungsregeln gegenübersehen und Verkaufsstaaten würden nicht potentiell je MNU oder Split unterschiedliche Gewinnermittlungsregeln anwenden müssen. Im Unterschied zu bisherigen direkten und indirekten⁶⁸⁷ Anrechnungssystemen gibt es im Rahmen der PSM allerdings potentiell mehr als einen Anrechnungsstaat. Pro MNU oder Split könnte es so zur Anwendung verschiedener Gewinnermittlungsregelungen kommen. Unternehmen müss-

Die (im Ergebnis) den Produktionseinheiten zugeteilten Gewinne müssten nicht an vereinheitlichte Regeln angepasst werden. Zum einen soll die geltende Verrechnungspreissetzung bei diesen grundsätzlich bestehen bleiben können (siehe unten). Zum anderen würden Unterschiede in der Gewinnermittlung im Wege der Anrechnung grundsätzlich neutralisiert (vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269). Formal (siehe hierzu Kapitel 3) könnten Unterschiede in der Gewinnermittlung in die Gewinnzuteilungsfaktoren integriert dargestellt werden.

⁶⁸¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265, 266. Dies würde der bisherigen Vorgehensweise im Rahmen der TPSM entsprechen (vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265) oder auch im Grundsatz dem Vorgehen bei einer konsolidierten Besteuerung (vgl. z.B. *Europäische Kommission* (2016a), S. 3, (2016b)). Im Gegensatz dazu werden im Rahmen der PSM jedoch keine weltweit harmonisierten Regeln benötigt. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁶⁸² Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268, 269.

⁶⁸³ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁶⁸⁴ Vgl. analog *OECD* (2018a), S. 41.

⁶⁸⁵ Vgl. z.B. analog *Schreiber* (2017), S. 616.

⁶⁸⁶ So etwa bei der direkten Anrechnung im Rahmen des Einkommensteuerrechts (R 34c Abs. 3 Satz 3 EStR) oder bei der Ermittlung des Hinzurechnungsbetrages im Rahmen der deutschen Hinzurechnungsbesteuerung (§ 10 Abs. 3 Satz 1 AStG), innerhalb derer entrichtete Steuern (§ 10 Abs. 1 AStG) ausländischer Zwischengesellschaften (§ 8 AStG) wahlweise angerechnet werden können (§ 12 Abs. 1 AStG). Hier findet demnach eine indirekte Anrechnung statt. Vgl. *Spengel* (2013), S. 48; *Jacobs et al.* (2016), S. 441.

⁶⁸⁷ Abgesehen von einer Teilhabersteuer auf Ebene natürlicher Personen (Investoren), bei der es mehrere Anteilseigner (an einer Konzernobergesellschaft) geben kann. Vgl. *Spengel* (2013), S. 48.

ten innerhalb eines Split je Land unterschiedliche Gewinnermittlungsregeln anwenden. Im Ergebnis wäre es möglich, dass nicht *ein* Gewinn nach einem Regelset innerhalb eines Split besteuert wird, sondern nach verschiedenen Regeln je involviertem Verkaufsland, sodass es zu Unterschieden durch die jeweilige Gewinnermittlung kommen könnte. Bei unterschiedlichen Periodisierungsregelungen würde dies *nur* Zeiteffekte mit sich bringen,⁶⁸⁸ bei unterschiedlichen Regelungen bezüglich der Abziehbarkeit von Betriebsausgaben potentiell absolute Effekte. Dieses Vorgehen könnte demnach zur Reduzierung der Komplexität auf Kosten möglicher Inkonsistenzen in der Gewinnermittlung vorgezogen werden. Dies wäre insoweit ein Unterschied zur TPSM.⁶⁸⁹

Gegebenenfalls müssen Anpassungen bezüglich der Währungen vorgenommen werden.⁶⁹⁰ Grundsätzlich sind die Gewinn- und Steuergrößen eines Split an die jeweiligen Landeswährungen der Verkaufsstaaten anzupassen. Die Einheit, die die Umrechnung vornimmt, sowie involvierte Steuerjurisdiktionen benötigen die Informationen über die jeweiligen Währungen, die mit den Informationen über die Gewinn- und Steuergrößen mitgeliefert werden könnten (Koordinationsbedarf). Auch diese Anforderung ist mit der Anrechnungsmethode⁶⁹¹ sowie der Aggregation von Gewinngrößen, wie z.B. im Rahmen der TPSM,⁶⁹² verbunden.

Die Gewinnzuteilung zu den Produktionseinheiten kann grundsätzlich wie nach geltenden Regeln und unkoordiniert erfolgen. Zu einer Diskussion der Möglichkeiten der Koordinierung der Produktionsbesteuerung sowie von Anrechnungsbegrenzungen (jeweils Einigungen im Einzelfall oder Standardisierungen) grundsätzlich auf Kosten höherer Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarfe⁶⁹³ siehe ausführlicher 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume, 3.3.2.5 Schlussfolgerungen und Optionen sowie 3.3.3 Analyse der INE in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen in Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung. Die Einigungen im Einzelfall oder standardisiert über Gewinnzuteilungen zu den Produktionseinheiten sowie Anrechnungsbegrenzungen würden entsprechenden Informationsbedarf mit sich bringen. Staaten

⁶⁸⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

⁶⁸⁹ Es sei darauf hingewiesen, dass zur Einhaltung von KEN Investitionen nicht nur dem gleichen Steuersatz, sondern auch nach identischen Vorschriften ermittelt der Besteuerung unterliegen müssen (siehe hierzu 2.1 Internationale Investitionsstandortneutralität (Kapitalexportneutralität)). Bei Anwendung der Gewinnermittlungsvorschriften des Anrechnungsstaates (hier des Verkaufsstaates/ der Verkaufsstaaten) ist diese Voraussetzung grundsätzlich erfüllt. Vgl. z.B. *Spengel* (2003), S. 231–232; *Homburg* (2015), S. 306.

⁶⁹⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265.

⁶⁹¹ Für Zwecke der direkten Anrechnung im Rahmen der deutschen Einkommensteuer etwa sind ausländische Steuern auf Basis der von der Europäischen Zentralbank veröffentlichten Euro-Referenzkurse, oder vereinfachend auf Basis der Umsatzsteuer-Umrechnungskurse, umzurechnen (R 34c Abs. 1 EStR).

⁶⁹² Im Rahmen der TPSM müssen zu aggregierende Gewinne bezüglich der Währung vereinheitlicht werden. Vgl. *OECD* (2018b), S. 21.

⁶⁹³ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 268.

müssten sich über ein entsprechendes grundsätzliches Vorgehen (keine Koordination, Einigungen im Einzelfall oder weitreichendere Standardisierungen) einigen. Auch dies würde Informations-, Koordinations- und Kooperationsbedarf mit sich bringen.

Basierend auf den Informationen werden die Verkaufseinheiten nach dem Mechanismus in den Verkaufsstaaten besteuert. Die Deklaration und in dem Zuge die Übermittlung der relevanten Informationen könnte durch die Verkaufseinheiten oder durch die Einheiten, der die Verkaufseinheiten im Falle von Verkaufsbetriebsstätten angehören, im jeweiligen Verkaufsstaat durchgeführt werden (siehe auch oben).⁶⁹⁴ Die PSM bringt an dieser Stelle entsprechenden Dokumentations- und Koordinationsbedarf für die Unternehmen mit sich. Unternehmen und Staaten müssen entsprechend kooperieren oder Staaten untereinander bei mangelnder Kooperation der Unternehmen.⁶⁹⁵ Gerade im Bereich nicht physisch präsenter Unternehmen im Verkaufsstaat könnten Staaten mit zusätzlichen Schwierigkeiten bezüglich der Durchsetzung ihres Besteuerungsanspruchs konfrontiert sein.⁶⁹⁶

Generell erstrecken sich der Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf auf der Implementierungsebene des Mechanismus unabhängig von der jeweiligen Implementierungs- und Umsetzungsform auf alle Implementierungsstaaten, z.B. auf alle OECD-Staaten oder global. Mit Blick auf die Anwendung in einem Einzelfall erstrecken sich der Abgrenzungs-, Informations-, Koordinations-, Kooperations- und Einigungsbedarf grundsätzlich auf die an einem Split beteiligten Einheiten bzw. Steuerjurisdiktionen.⁶⁹⁷ Je größer dieser Split ist, d.h. je mehr Unternehmenseinheiten und Steuerjurisdiktionen an diesem Split beteiligt sind, desto höher sind prinzipiell diese Bedarfe.⁶⁹⁸ Um diese Kosten einzugrenzen, könnte eine Möglichkeit sein, den Mechanismus nicht auf den gesamten Konzern auszudehnen, sondern ihn auf kleinere Bereiche innerhalb des Konzerns (Splits) anzuwenden. Andererseits erhöht sich der Abgrenzungsbedarf für Unternehmen und Steuerjurisdiktionen, der sich auf mehrere Splits, wenn gar auf das gesamte MNU, ausdehnen kann, je mehr Splits es innerhalb eines Unternehmens gibt. An dieser

⁶⁹⁴ So muss auch für Zwecke der direkten Anrechnung im Rahmen der deutschen Einkommensteuer der Steuerpflichtige, d.h. der Anrechnende, die Informationen über ausländische Einkünfte und gezahlte Steuern an den Fiskus übermitteln und entsprechende Nachweise erbringen (§ 68b EStDV). Auch müssen ausländische Steuerpflichtige in Deutschland die Eröffnung einer Betriebsstätte gemäß § 138 Abs. 1 AO anzeigen und im Inland Bücher führen gemäß §§ 140, 141 AO. Vgl. *Schreiber* (2017), S. 484.

⁶⁹⁵ Auf bestehende Mechanismen des zwischenstaatlichen steuerlichen Informationsaustauschs (vgl. hierzu z.B. *OECD* (2019d); *Europäische Kommission* (2019)) soll im Rahmen dieser Arbeit, abgesehen vom CbCR (siehe hierzu 4.5.3.3 Nutzung des Country-by-Country Reporting für Zwecke der MNE-PSM), nicht eingegangen werden.

⁶⁹⁶ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland, wenn auch diese Problematik im Rahmen dieser Arbeit nicht ausführlich diskutiert werden soll.

⁶⁹⁷ Vgl. bzgl. des Informationsbedarfs analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 111, 117.

⁶⁹⁸ Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 98; *OECD* (2018a), S. 41; *Schön* (2009), S. 86; *OECD* (2017a), S. 42; *Kroppen et al.* (2012), S. 281. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

Stelle entsteht also grundsätzlich ein Zielkonflikt zwischen weniger großen und mehreren kleinen Splits.⁶⁹⁹ Tabelle 7 fasst die Komplexitätskategorien sowie deren Umfang für die genannten Arbeitsschritte im Rahmen des Mechanismus in einer Übersicht zusammen.

Tabelle 7: Übersicht der Komplexität für die PSM allgemein

Arbeitsschritt	Umfang	Komplexitätskategorie
Einheitliche Implementierung des Mechanismus und der Regeln zur Bestimmung der Verkaufseinheiten (Betriebsstättenbegriff, Zuordnung der Verkaufserlöse)	OECD/ global	Einigungsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf
Definition MNU (Festlegung der grundsätzlichen äußeren Grenze des Mechanismus)	OECD/ global	Einigungsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf
Alternativ: Definition MNU im Einzelfall	Split	Einigungsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf Informationsbedarf
Abgrenzung MNU im Einzelfall	Split	Abgrenzungsbedarf Informationsbedarf
Bestimmung und Abgrenzung des Split im Einzelfall aufgrund der Anwendungsvoraussetzungen der Implementierungsform	Split Bei mehreren Splits split-übergreifend	Abgrenzungsbedarf Einigungsbedarf (Konsistenzanfordernis) Informationsbedarf Koordinationsbedarf
Bestimmung und Abgrenzung der Verkaufs- und Produktionseinheiten im Rahmen eines Split	Split Verkaufseinheiten, -staaten	Informationsbedarf Abgrenzungsbedarf Einigungsbedarf Koordinationsbedarf
Bestimmung, Abgrenzung und Zuordnung der Verkaufserlöse zu den Verkaufseinheiten nach dem BLP	Split Verkaufseinheiten, -staaten	Informationsbedarf Abgrenzungsbedarf Einigungsbedarf Koordinationsbedarf
Aggregation der Vorsteuergewinne oder der primären Erträge und Aufwendungen	Split	Informationsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf
Informationen über Verkaufserlöse, primäre Kosten oder Vorsteuergewinne, gezahlte Steuern eines Split	Split Verkaufseinheiten, -staaten	Informationsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf
Vereinheitlichung der Gewinngrößen nach einheitlichen Gewinnermittlungsregel innerhalb eines Split	Split Verkaufseinheiten, -staaten	Einigungsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf Informationsbedarf

⁶⁹⁹ Dies soll weiter unten dargestellt und diskutiert werden. Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen; 5 Gesamtvergleich und -analyse.

Alternativ: Anpassung der Gewinngrößen an Gewinnermittlungsregeln des jeweiligen Anrechnungsstaates (Verkaufsstaates)		Split Verkaufseinheiten, -staaten	Kosten: mögliche Inkonsistenzen
Anpassung der Gewinn- und Steuergrößen an jeweilige Landeswährung der Verkaufsstaaten		Split Verkaufseinheiten, -staaten	Informationsbedarf Koordinationsbedarf
Gewinnzuteilung zu den Produktionsstaaten und Anrechnungsbegrenzungen	Einigung auf (Art) der Koordination	OECD/ global (Implementierungsebene)	Informationsbedarf Einigungsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf
	Unkoordiniert	-	⁷⁰⁰
	Koordination im Einzelfall	Split	Informationsbedarf Einigungsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf
	Standardisierte Festlegungen	OECD/ global (Implementierungsebene)	Informationsbedarf Einigungsbedarf Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf
Deklaration in Verkaufsstaaten und Besteuerung der Verkaufseinheiten		Verkaufseinheiten, -staaten eines Split; u.U. die für Verkaufsbetriebsstätten verantwortliche Einheiten	Informationsbedarf (Dokumentationsbedarf) Koordinationsbedarf Kooperationsbedarf Enforcement-Bedarf (Verkaufsstaaten)

Quelle: Eigene Darstellung.

⁷⁰⁰ Mögliche Kosten eines unkoordinierten Vorgehens könnten Anrechnungsüberhänge (mit grundsätzlichen Gewinnverlagerungsanreizen) und/ oder nicht als fair wahrgenommene Steueraufkommensverteilungen sein.

4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume

Im Rahmen des Mechanismus sind, im Vergleich zur TPSM, grundsätzlich weniger Flexibilität und Interpretationsspielräume gegeben. Denn im Grundsatz sollen die einzelnen Arbeitsschritte des Mechanismus bzw. seiner möglichen Implementierungsformen, gegenüber den einzelnen nicht endgültig oder weniger fix geregelten Arbeitsschritten der TPSM, standardisierter, fixer und weniger einzelfallbasiert geregelt sein. Dadurch sollen im Grunde die entsprechenden Komplexitätskosten⁷⁰¹ reduziert werden.⁷⁰² Insbesondere soll die Anwendbarkeit der Methode möglichst klar, fix und frei von Abgrenzungsschwierigkeiten geregelt sein.⁷⁰³ Auch der Ansatz zur Gewinnaufteilung soll fix geregelt sein und es soll keine verschiedenen Möglichkeiten geben. Denn technisch entspricht die Gewinnzuordnung zu den Verkaufseinheiten grundsätzlich der Anwendung der Beitragsanalyse unter alleiniger Verwendung der Verkaufserlöse nach dem Bestimmungslandprinzip als Aufteilungsfaktor.⁷⁰⁴ Ebenso sollen die zu aggregierenden Gewinngrößen festgelegt sein, nämlich auf die gesamten dem Split zuzuordnenden primären Erträge und Aufwendungen bzw. Vorsteuergewinne.⁷⁰⁵ Innerhalb dieses Abschnitts sollen nun die Flexibilität sowie Steuerplanungsspielräume insbesondere in Bezug auf die Gewinnaufteilung (bzw. Steueraufkommensverteilung mit Blick auf die Anrechnungsmethode) im Rahmen des Mechanismus diskutiert werden. Die Wechselwirkungen mit den Einigungs-, Koordinations- und Kooperationskosten sollen hierbei berücksichtigt werden. Es soll zunächst nach Produktions- und Verkaufseinheiten bzw. -staaten unterschieden werden.

Bezüglich der Produktionseinheiten kann im Rahmen der Implementierung innerhalb des Verrechnungspreissystems die Verrechnungspreissetzung grundsätzlich unverändert nach geltenden Regeln erfolgen. Gewinne könnten prinzipiell Funktionen, Wirtschaftsgütern und Risiken folgend zugeteilt werden. Sofern die Gewinnzuteilung zu den Produktionseinheiten im Rahmen des Mechanismus unkoordiniert erfolgt, d.h. es finden keine Einigungen oder Begrenzungen bezüglich der Gewinnzuteilung zu den Produktionseinheiten, standardisiert oder im Einzelfall, statt, bleibt die Flexibilität des geltenden Systems bezüglich der Produktionseinheiten (d.h. der

⁷⁰¹ Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

⁷⁰² Vgl. analog z.B. *Luckhaupt et al.* (2012a), (2012b); *Greil* (2017), S. 174–175; *Kadet* (2015), S. 1185–1186; *Schreiber* (2015), S. 120.

⁷⁰³ Vgl. analog z.B. *Luckhaupt et al.* (2012a), S. 366–367, (2012b), S. 107–108; *Kadet* (2015), S. 1185; *Schreiber* (2015), S. 119–121.

Siehe hierzu im Einzelnen 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁷⁰⁴ Viele der bisher zitierten Vorschläge innerhalb des Verrechnungspreissystems ähneln bzw. entsprechen technisch der Restgewinnaufteilung im Rahmen der TPSM. Vgl. z.B. *Avi-Yonah* (2010), (2013); *Luckhaupt et al.* (2012b); *Devereux et al.* (2019); *Greil* (2017). Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265.

⁷⁰⁵ Zu diesbezüglichen verbleibenden möglichen Abgrenzungsschwierigkeiten siehe 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

Produktionsstaaten) grundsätzlich bestehen. Im Falle von universellen Begrenzungen der Besteuerung der Produktionseinheiten (im Effekt vergleichbar mit beschränkten Quellenbesteuerungsrechten) oder von Verhandlungen über die Gewinnaufteilung im Einzelfall innerhalb eines Split würde diese Flexibilität beschränkt werden;⁷⁰⁶ im ersten Fall durch die Standardisierung grundsätzlich stärker als im zweiten bei Einzelfallverhandlungen. Entsprechend würden diese Fälle (selteneren, ggf. einmaligen) universellen bzw. (häufigeren) splitbezogenen Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf mit sich bringen (siehe ausführlicher unten).⁷⁰⁷ Andererseits bietet gerade die Anrechnungsmethode in Verbindung mit einer Anrechnungsbegrenzung die Möglichkeit, unkoordiniert die Quellenbesteuerung einzuschränken,⁷⁰⁸ wenn auch unilateral durch die Verkaufsstaaten gesetzte Anrechnungsbegrenzungen, die in faktischen Begrenzungen der Quellenbesteuerung durch die Produktionsstaaten resultieren würden, durch die Produktionsstaaten als weniger fair angesehen werden könnten. Denn eine faktische Begrenzung der Quellenbesteuerung durch die Produktionsstaaten schränkt entsprechend faktisch deren Flexibilität ein.⁷⁰⁹

Bei den Verkaufseinheiten ist die Gewinnzuordnung im Rahmen des Mechanismus derart normiert, und damit fix und nicht flexibel geregelt, dass der anteilige Gesamtgewinn auf Basis des Verkaufsfaktors zugeordnet wird. Das endgültige Steueraufkommen eines Verkaufsstaates bezogen auf eine Verkaufseinheit bestimmt sich, fix geregelt, nach Anrechnung der gezahlten Steuern des Split auf Basis des Verkaufsfaktors. Im Ergebnis bestimmt sich die Flexibilität der Verkaufsstaaten im Rahmen des Mechanismus in Bezug auf die endgültige Steueraufkommenszuteilung durch die Anrechnungsmethode, je nach Wahl der Anrechnungsbegrenzung, etwa zur Erhaltung eines bestimmten Mindeststeueraufkommens. Entsteht gegenüber geltenden Regeln ein zusätzlicher steuerlicher Anknüpfungspunkt im Verkaufsstaat, eröffnet sich der beschriebene Raum an steuerlicher Flexibilität den Verkaufsstaaten hinzukommend zum geltenden System. Sofern nach geltenden Regeln ein steuerlicher Anknüpfungspunkt im Verkaufsstaat gegeben ist und dieser identisch ist mit der Verkaufseinheit, und Verkaufsstaaten die Anrechnung derart begrenzen, dass sie mindestens das Steueraufkommen erzielen, welches sie nach derzeit

⁷⁰⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270–271.

⁷⁰⁷ Siehe hierzu auch 3.3.2.5. Vgl. auch analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 111. Vgl. auch allgemein *Schreiber* (2018), S. 268.

⁷⁰⁸ Siehe hierzu 3.3 Die Anrechnungsmethode und die entsprechenden Nachweise.

⁷⁰⁹ Vgl. analog und im Umkehrschluss *Devereux/Vella* (2018a), S. 556, wonach Staaten in Abwesenheit von Steuerwettbewerb ihre Steuersätze nach eigenen Präferenzen, d.h. faktisch souverän, setzen können. Vgl. auch zum faktischen Verlust steuerlicher Souveränität durch Steuerwettbewerb bzw. angesichts global mobiler Faktoren *McLure* (2001), S. 328–330; *Mintz* (1999), S. 398 sowie zur faktischen Einschränkung von Flexibilität durch Aktionen anderer Staaten im Kontext der Globalisierung *Mintz* (1999), S. 419. Von dieser Thematik soll im Rahmen dieser Arbeit allerdings grundsätzlich abgesehen werden.

geltenden Regeln erzielen würden, bleibt auch den Verkaufsstaaten die Flexibilität nach geltenden Regeln grundsätzlich erhalten. Maximal wird den Verkaufseinheiten im Rahmen des Mechanismus der anteilige Gesamtgewinn zugeteilt. Einigungen über Anrechnungsbegrenzungen und/ oder Mindeststeueraufkommen nach Anrechnung zur Erhöhung der wahrgenommenen Fairness der resultierenden Steueraufkommensverteilung aus Produktionsstaatsensicht (siehe oben),⁷¹⁰ würden die Flexibilität der Verkaufsstaaten entsprechend einschränken und Einigungs-, Koordinations- und Kooperationskosten beinhalten (siehe ausführlicher unten).

Im Ergebnis kann in Bezug auf die Gewinnaufteilung auf Seiten der Produktionsstaaten grundsätzlich, d.h. im Fall der Nicht-Koordination der Verrechnungspreissetzung und unter Außerachtlassen der möglichen faktischen Einschränkung der Flexibilität durch greifende Anrechnungsbegrenzungen, die Flexibilität geltender Regeln erhalten bleiben. Auf Seiten der Verkaufsstaaten wird die Gewinn- bzw. Steueraufkommenszuteilung durch die Anrechnungsmethode modifiziert und nach oben durch die fixe Gewinnzuordnung beschränkt. Dieser Rahmen an Flexibilität entsteht für Verkaufsstaaten, in denen neu steuerliche Anknüpfungspunkte nach dem Mechanismus zu bilden sind.

Je weniger fest vereinbart und unkoordiniert Verrechnungspreise oder Anrechnungsbegrenzungen gesetzt werden können, desto flexibler sind die Staaten grundsätzlich. Demnach könnten sich Staaten einerseits nicht auf eine bestimmte, für den Mechanismus spezielle Verrechnungspreissetzung sowie Anrechnungsbegrenzung (inkl. etwaiger Mindeststeueraufkommen) einigen oder gewisse Rahmen dafür setzen, sodass die Staaten diesbezüglich flexibel blieben. Insoweit bestünde dann auch kein Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf. Andererseits könnten durch unkoordinierte Setzung von Verrechnungspreisen und Anrechnungsbegrenzungen potentiell Anrechnungsüberhänge entstehen und damit Anreize zur Gewinnverlagerung und/ oder nicht als fair wahrgenommene Steueraufkommensverteilungen.⁷¹¹ Im Gegensatz dazu könnten die Verrechnungspreissetzung und Anrechnungsbegrenzungen universell standardi-

⁷¹⁰ Vgl. auch analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 109, 111.

⁷¹¹ Wie oben geschrieben, können Anrechnungsbegrenzungen gerade die Funktion haben, Quellestaaten in ihrer Besteuerung unkoordiniert zu disziplinieren und/ oder (einseitig aus Anrechnungsstaatsensicht oder koordiniert) eine bestimmte Steueraufkommensverteilung herzustellen. Soweit die Disziplinierung der Produktionsstaaten ex ante wirkt, werden Anreize zur Buchgewinn- und Investitionsverlagerung vermieden. Siehe hierzu auch erneut 3.3 Die Anrechnungsmethode. Die Flexibilität der Produktionsstaaten wird durch Anrechnungsbegrenzungen, wie oben beschrieben, faktisch eingeschränkt.

siert werden. Eine mögliche Standardisierung bei der Verrechnungspreissetzung könnte die Anwendung der Kostenaufschlagsmethode (CPM)⁷¹² unter Anwendung standardisierter Gewinnaufschläge⁷¹³ und festgelegter Anrechnungsbegrenzungen sein. Die Gewinnaufschläge könnten mit Blick auf die Anrechnungsmethode dahingehend standardisiert oder begrenzt werden, dass zum einen das Risiko von Anrechnungsüberhängen reduziert würde und zum anderen den Staaten ein als angemessen betrachteter Teil am Steueraufkommen (nach Anrechnung) zukommt. Dies würde Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf mit sich bringen und die Flexibilität der Staaten einschränken⁷¹⁴. An dieser Stelle entstünde also ein grundsätzlicher Zielkonflikt zwischen der Flexibilität der Gewinnaufteilung in Verbindung mit weniger Einigung, Koordination und Kooperation auf Kosten des Risikos von Anrechnungsüberhängen und zwischen der stärkeren Normierung der Gewinnaufteilung auf Basis von Konsens, Koordination und Kooperation mit der Möglichkeit der Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen und der Aushandlung fairer Aufteilungsergebnisse.⁷¹⁵ Staaten könnten sich allerdings auch im Einzelfall, und nicht universell, auf gewisse Verrechnungspreissetzungen und Anrechnungsbegrenzungen einigen⁷¹⁶ bzw. diese aus- oder nachverhandeln. Dies würde deren Flexibilität erhöhen, da Festlegungen im Einzelfall ausgehandelt würden. Zusätzlich könnten Anrechnungsüberhänge so gezielter vermieden oder beseitigt und eine konkrete Steueraufkommensverteilung vereinbart werden. Der Einigungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarf würde sich auf einen Split und nicht, wie bei einer universellen Festlegung, auf die staatliche Implementierungsebene, wie z.B. die OECD, erstrecken, wenn auch häufigere bzw. zahlreichere Verhandlungen, etwa pro Split und pro Veranlagungszeitraum, notwendig sein könnten. Mehr Flexibilität, die Möglichkeit der konkreten Verhandelbarkeit der Steueraufkommensverteilung und geringere Bedarfe an Einigung, Koordination und Kooperation im Sinne der Anzahl potentiell an einer Verhandlung beteiligter Staaten könnten die Konsenswahrscheinlichkeit erhöhen.⁷¹⁷

⁷¹² Vgl. hierzu *OECD* (2018a), S. 119–125.

⁷¹³ Vgl. z.B. *Kaminski* (2001), S. 431–507; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 107–115, (2012a), S. 366–367; *Greil* (2017), S. 173; *Schreiber* (2018), S. 270–271; *Devereux et al.* (2019), S. 4, 24.

⁷¹⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 270–271.

⁷¹⁵ Allerdings könnte eine Einigung zur stärkeren Normierung nicht stabil sein, da Verkaufsstaaten einseitig ein Interesse haben könnten, trotz einer Einigung sich nicht an diese, d.h. an bestimmte Formen der Anrechnung(sbegrenzung), zu halten. Dies stellt einen grundsätzlichen Konflikt des Mechanismus dar. Siehe hierzu grundsätzlich 3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität. Dieser Aspekt soll im Rahmen dieser Diskussion allerdings ausgeklammert werden.

⁷¹⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

⁷¹⁷ Siehe hierzu auch die Diskussion unter 3.3.2.5 sowie 3.3.3 und die entsprechenden Nachweise. Vgl. auch allgemein *Schön* (2009), S. 86–87.

Sofern die Flexibilität der Staaten in Bezug auf die Verrechnungspreissetzung unberührt bleibt und keine Standardisierungen vorgenommen werden, bleiben grundsätzlich auch die konzeptionellen Schwächen des Fremdvergleichsgrundsatzes und seiner Konkretisierungen mit den kritisierten Folgen der Komplexität, Unsicherheit, der Interpretationsspielräume und der Doppelbesteuerungsrisiken bestehen.⁷¹⁸ Allerdings wird die Verrechnungspreissetzung der Produktionseinheiten grundsätzlich im Wege der Anrechnung neutralisiert, sodass auch Doppelbesteuerungen und Steuerplanungsanreize in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen neutralisiert werden.⁷¹⁹ Damit spielen aus dem Fremdvergleichsgrundsatz folgende Interpretationsspielräume und darauf basierende Gewinnverlagerungsmöglichkeiten im Rahmen des Mechanismus für Unternehmen grundsätzlich keine Rolle mehr und aufwendige Dokumentationen könnten weniger von den Steuerverwaltungen zu einer Rechtfertigung einer bestimmten Verrechnungspreissetzung gefordert werden. Steuerliche Prüfungen der MNUs und Konflikte über die Verrechnungspreissetzung zwischen Unternehmen und den involvierten Fiskalbehörden könnten entsprechend abnehmen. Da Unternehmen im Endeffekt grundsätzlich die Steuerbelastung in den Verkaufsstaaten zahlen und aus den vorgenannten Gründen, könnten Unternehmen sich weniger steuerlicher Unsicherheit gegenübersehen.

Unternehmen haben in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen kein Interesse an einer bestimmten Verteilung der Bemessungsgrundlage auf einzelne Staaten mittels der Verrechnungspreise, sodass diese faktisch aus Verhandlungen und Konflikten über Verrechnungspreise fallen. Das Konfliktpotential zwischen Staaten und Unternehmen wird damit grundsätzlich aufgehoben. Im Endeffekt handelt es sich im Rahmen der Verrechnungspreissetzung dann grundsätzlich nur noch um Verhandlungen bzw. mögliche Konflikte zwischen den involvierten Fiskalbehörden.⁷²⁰ Die negativen Folgen der konzeptionellen Schwächen des Fremdvergleichsgrundsatzes und seiner Flexibilität könnten damit grundsätzlich reduziert werden.

Die Flexibilität der Fiskalbehörden bezüglich der Gewinnaufteilung im Rahmen des Mechanismus wird im Ergebnis entkoppelt von den Steuerplanungs- und Gewinnverlagerungsmöglichkeiten der Unternehmen. Dadurch werden grundsätzlich entsprechende Steuerplanungskosten vermieden, während die Konsensfähigkeit prinzipiell erhalten bleibt.

⁷¹⁸ Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

⁷¹⁹ Dass Doppelbesteuerung seitens der Produktionsstaaten nicht notwendigerweise zu AÜH führen würde, wurde modellhaft und unter vereinfachenden Annahmen unter 3.3.2 Analyse der Bedingungen zur Vermeidung von Anrechnungsüberhängen gezeigt.

Von, aus MNU-Sicht nachteiligen, möglichen Erhöhungen der Gesamtsteuerbelastung wegen Steuersatzerhöhungen durch Verkaufsstaaten (vgl. auch *Schreiber* (2015), S. 122), und aufgrund der Anrechnung möglicherweise auch durch Produktionsstaaten, soll hier abgesehen werden.

⁷²⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266, 267.

4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems

Neben den Implementierungsformen des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems⁷²¹ gibt es verschiedene Möglichkeiten, den Mechanismus an sich umzusetzen. Die Implementierungsformen können mit den Umsetzungsmöglichkeiten kombiniert werden. Im Folgenden sollen nur zwei dieser Möglichkeiten dargestellt und diskutiert werden.⁷²²

Wenn der Mechanismus in das bestehende System der Verrechnungspreissetzung implementiert werden soll, stellt sich die grundsätzliche Frage, welche Änderungen sich gegenüber dem bisherigen System ergeben würden, inwieweit also ein Eingriff in die bisherige Verrechnungspreissetzung notwendig ist und demnach das bisherige System bestehen bleiben kann oder verändert werden muss, damit das Ergebnis des Mechanismus⁷²³ erzielt wird.

Vom Ergebnis her gedacht, ist im Rahmen des Mechanismus die Besteuerung des gesamten aufzuteilenden Gewinns sowie die Anrechnung der gezahlten Steuern im Ansässigkeitsstaat des Kunden gegenüber dem geltenden System neu. Demzufolge ist auch die notwendige Verknüpfung des steuerlichen Anknüpfungspunktes mit dem Ansässigkeitsstaat des Kunden neu. Ebenso folgt aus dieser Zuteilung von Gewinnen und Steuern die notwendige Unterteilung der MNU-Einheiten in Produktions- und Verkaufseinheiten. Im geltenden System gibt es grundsätzlich keine Differenzierung zwischen Produktions- und Verkaufseinheiten. Sondern es findet in der Regel eine Unterteilung nach Routine- und Nicht-Routine-Unternehmen bzw. -Tätigkeiten statt.⁷²⁴ Als Produktionseinheit ist nach dem Mechanismus jede MNU-Einheit zu qualifizieren, die konzerninterne Leistungen erbringt⁷²⁵ und, die nicht als Verkaufseinheit zu qualifizieren ist. Darunter würden also nicht nur Einheiten fallen, die produzieren und konzernintern Güter verkaufen, sondern etwa auch Einheiten, die Forschungs- und Entwicklungs- oder Werbetätigkeiten für andere Konzerneinheiten ausüben. Verkaufseinheiten sollen grundsätzlich alle Einheiten sein, die konzernextern Leistungen erbringen.⁷²⁶ Zu beachten ist allerdings, dass diese Leistungserbringung zusätzlich im Grundsatz dem Ansässigkeitsstaat des Kunden zugeordnet werden muss.⁷²⁷

⁷²¹ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁷²² Für eine weitere Möglichkeit der Umsetzung vgl. etwa *Schreiber* (2018), S. 266–268.

⁷²³ Siehe hierzu 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus.

⁷²⁴ Vgl. z.B. *Vögele et al.* (2015), S. 710–711, 713–716; *Jacobs et al.* (2016), S. 614. Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 15–16.

⁷²⁵ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷²⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷²⁷ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

Innerhalb der Vergleichbarkeitsanalyse im Rahmen der Verrechnungspreissetzung soll untersucht werden, wie jedes Unternehmen innerhalb eines multinationalen Unternehmens operiert, d.h. was seine Tätigkeiten (z.B. Produktion, Verkauf) sind.⁷²⁸ Diese Information könnte im Ausgangspunkt dazu dienen, die Produktions- und Verkaufseinheiten entsprechend dem Mechanismus zu identifizieren.

Grundsätzlich sollen nach dem Mechanismus Produktionseinheiten steuerlich behandelt werden wie bisher.⁷²⁹ Soweit Einheiten Verkaufstätigkeiten nachgehen und ihnen die Verkaufstätigkeiten auch zugeordnet werden, sie demnach als Verkaufseinheiten zu qualifizieren sind, sollen diese entsprechend dem Mechanismus besteuert werden. D.h. es soll ihnen konzeptionell der Gesamtgewinn sowie die gesamten zuvor gezahlten Steuern des jeweiligen Split⁷³⁰ auf Basis des Verkaufsfaktors zugeteilt werden.

Im Rahmen des Mechanismus ist im Ergebnis gegenüber dem geltenden System die Unterteilung der Split-Einheiten in Produktions- und Verkaufseinheiten, die Anknüpfung der Verkaufseinheit an den Ort des Kunden sowie die (Art der) Besteuerung der Verkaufseinheiten neu. Der konzeptionelle Bruch wird also bei den Verkaufseinheiten vollzogen. Die sich stellende Frage ist, wie dieser Bruch umzusetzen ist. Für Verkaufseinheiten könnte entweder eine zusätzliche Verrechnungspreismethode in das geltende System integriert werden⁷³¹ (Umsetzungsmöglichkeit a.)) oder der Mechanismus könnte als zusätzliche formelbasierte Besteuerungsschicht zum geltenden System hinzugefügt werden⁷³² (Umsetzungsmöglichkeit b.)).

4.4.1 Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit a.))

Eine Möglichkeit der Umsetzung ist, den beschriebenen Linien zu folgen und das System bis zu dem Punkt, bis zu dem es grundsätzlich unverändert bleiben kann, unverändert zu lassen. Dies bedeutet, den Mechanismus so zu implementieren, dass bis zum Punkt der Verkaufseinheiten in der Besteuerung keine Änderungen erfolgen. Für die Verkaufseinheiten nach den

Sog. hybride Einheiten, d.h. der Fall, dass Einheiten bezüglich einzelner Tätigkeiten als Produktionseinheiten und bezüglich anderer Tätigkeiten als Verkaufseinheiten zu qualifizieren sind (vgl. z.B. das Beispiel in *Devereux et al.* (2019), S. 19), sollen im Rahmen dieser Arbeit nicht berücksichtigt werden. Grundsätzlich wären diese Einheiten, je nach Tätigkeit, isoliert als Produktions- oder Verkaufseinheiten zu behandeln mit entsprechender Zuordnung von Erträgen und Aufwendungen zu den einzelnen Tätigkeiten (Trennung der Gewinn- und Verlustrechnung nach Tätigkeiten). Vgl. analog etwa die grundsätzlich getrennte Betrachtung von Routine- und Entrepreneur-Tätigkeiten in der Verrechnungspreispraxis. Vgl. z.B. *Vögele et al.* (2015), S. 782.

⁷²⁸ Vgl. *OECD* (2017a), S. 44.

⁷²⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266. Zu Alternativen hierzu siehe 4.3; 3.3.2.5; 3.3.3.

⁷³⁰ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁷³¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266.

⁷³² Vgl. auch im Grundsatz *Schreiber* (2018), S. 266.

neuen Regeln ist eine Verrechnungspreissetzung und Besteuerung zunächst zu unterbleiben. Produktionseinheiten (alle Einheiten, soweit sie nicht als Verkaufseinheiten zu behandeln sind) sind steuerlich grundsätzlich wie bisher zu behandeln. Dies bedeutet, dass für ihre Transaktionen⁷³³ Verrechnungspreise wie bisher bestimmt werden und basierend auf den entstehenden (Zwischen-)Gewinnen Steuern erhoben werden.⁷³⁴ An dieser Stelle schaltet sich der neue Besteuerungsmechanismus ein. Die bereits gezahlten Produktionssteuern, also die Steuern auf die Zwischengewinne,⁷³⁵ und relevanten Gewinngrößen werden zum Zwecke der Besteuerung und Anrechnung an die Verkaufseinheiten (ex post)⁷³⁶ gemeldet.⁷³⁷ Die Verkaufseinheiten ermitteln die Gesamtverkaufserlöse, tauschen diesbezügliche Informationen aus und besteuern auf Basis des Mechanismus. Die Gewinnzuteilung zu den Verkaufseinheiten kann dabei rein formelbasiert erfolgen,⁷³⁸ worauf hier nicht näher eingegangen werden soll, oder es können entsprechende Verrechnungspreise abgeleitet werden⁷³⁹. Die Verrechnungspreise müssen dabei so bestimmt werden, dass der auf die Verkaufseinheiten entfallende Gewinn durch Saldierung interner wie externer Erlöse und Kosten dem anteiligen Gesamtgewinn auf Basis des Verkaufsfaktors entspricht.⁷⁴⁰ Die Verkaufseinheiten setzen dabei einseitig möglicherweise andere Verrechnungspreise als die Produktionseinheiten für dieselben konzerninternen Transaktionen an.⁷⁴¹ Dies erfolgt, da es vor der Anrechnung der Produktionssteuern zu einer Doppelbesteuerung bei Produktions- und Verkaufseinheiten kommt,⁷⁴² denn den Produktionseinheiten wird nach gängigen Methoden ein Teil des aufzuteilenden Gewinns, den Verkaufseinheiten in Summe der

⁷³³ Dies schließt sowohl konzerninterne Leistungsbezüge als auch Leistungen ein.

⁷³⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷³⁵ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷³⁶ Eine Aufteilung von entstandenen Gewinnen ist auch im Rahmen der TPSM grundsätzlich möglich. Siehe hierzu 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten und die entsprechenden Nachweise.

⁷³⁷ Anders etwa *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 111–115; *Schreiber* (2018), S. 265, die (auch) eine (ex ante) Zuteilung von Budgetgrößen vorschlagen.

⁷³⁸ Das System wäre dadurch hybrid, da bei den Produktionseinheiten weiterhin Verrechnungspreise gesetzt werden.

⁷³⁹ Dies entspricht prinzipiell auch der Funktionsweise der TPSM. Nach der TPSM wird eine dem Fremdvergleich entsprechende Gewinnaufteilung auf zwei oder mehrere Konzerneinheiten bestimmt. Daraus werden entsprechende Verrechnungspreise abgeleitet, die zu dieser Gewinnaufteilung führen. Vgl. *Vögele/Witt* (2015), S. 842–845.

⁷⁴⁰ Der Verrechnungspreis wird von dem nach dem Trennungsprinzip ermittelten Gewinn der Verkaufseinheit so abgeleitet, dass der Verkaufseinheit der anteilige aufzuteilende Gewinn zugeordnet wird. Endgültig bestimmen demnach die anteiligen (in Höhe des Verkaufsfaktors) Gesamtkosten des Split den zu versteuernden Gewinn einer Verkaufseinheit. Vgl. auch analog *Auerbach et al.* (2010), S. 883.

Von dem Fall, dass verkaufende Einheit, bei der externe Verkaufserlöse nach dem Trennungsprinzip grundsätzlich berücksichtigt werden, und Verkaufseinheit nicht identisch sind, und den entsprechenden Folgen innerhalb dieser Umsetzungsmöglichkeit, soll abgesehen werden.

⁷⁴¹ In Ermangelung von der Verkaufseinheit zuzuordnenden konzerninternen Transaktionen und der Notwendigkeit der Ansetzung eines Verrechnungspreises zur Entstehung des anteiligen Gewinns könnten Transaktionen aus Sicht der Verkaufseinheit fingiert und entsprechend einseitig bepreist werden. Vgl. z.B. auch *Devereux et al.* (2019), S. 38–39.

⁷⁴² Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

vollständige aufzuteilende Gewinn zugeteilt. Die Gewinnermittlung und Besteuerung der Verkaufseinheiten auf Basis der separaten Gewinn- und Verlustrechnung würde verzögert im Vergleich zu den Produktionseinheiten erfolgen. Im letzten Schritt⁷⁴³ wäre die Anrechnung der Produktionssteuern, welche vorher in eine Summe zu stellen und entsprechend der Verkaufsfaktoren zuzuteilen sind, vorzunehmen. Die Anrechnung gezahlter Steuern erfolgt dabei flankierend zur Verrechnungspreissetzung bei den Verkaufseinheiten rein formelbasiert.

Die soeben beschriebene Möglichkeit der Umsetzung soll anhand des folgenden Beispiels veranschaulicht werden.

Beispiel 2: Umsetzungsmöglichkeit a.):⁷⁴⁴

Gegeben sei ein MNU bestehend aus Einheit A und Einheit B. Einheit A, ansässig in Land A, produziert Endprodukte (100 ME zu Produktionskosten von insgesamt 500 GE) und verkauft alle Endprodukte an Einheit B, ansässig in Land B. Einheit B verkauft alle konzernintern gekauften Produkte an in Land B ansässige Kunden⁷⁴⁵ (100 ME zu Vertriebskosten von insgesamt 200 GE und Verkaufserlösen von insgesamt 1250 GE). Das MNU stelle einen PSM-Split dar.

Zunächst erfolgt eine Unterteilung in Produktions- und Verkaufseinheiten. Einheit A produziert Güter und verkauft diese konzernintern weiter. Einheit A ist vollständig als Produktionseinheit zu behandeln. Damit ist für den konzerninternen Verkauf an Einheit B ein Verrechnungspreis nach geltenden Verrechnungspreismethoden anzusetzen.⁷⁴⁶ Es entspreche etwa die Kostenaufschlagsmethode⁷⁴⁷ mit einem Kostenaufschlagssatz von 10 % dem Fremdvergleich.⁷⁴⁸ Demnach ergibt sich für Einheit A ein Verrechnungspreis von Produktionskosten erhöht um den Kostenaufschlagssatz von $TP_A = 500 * 1,1 = 550$ GE. Nach dem Trennungsprinzip ergibt sich damit ein zu versteuernder Gewinn für Einheit A von konzerninternem Verrechnungspreis abzüglich Produktionskosten von $P_A^{SE} = 550 - 500 = 50$ GE. Bei einem Steuersatz in Land A von annahmegemäß $\tau_A = 15\%$ zahlt A Steuern i.H.v. $T_A = 0,15 * 50 = 7,5$ GE.

⁷⁴³ Von möglichen Zeiteffekten durch das zeitliche Auseinanderfallen von Steuerzahlungen im ersten und zweiten Schritt inklusive der Anrechnung wird weiterhin abgesehen.

⁷⁴⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷⁴⁵ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷⁴⁶ Es wäre auch entsprechend zu verfahren, sollte die Produktionseinheit eine non-tested party sein, d.h. wenn der Verrechnungspreis aus Sicht einer anderen Einheit bestimmt wird (siehe hierzu allgemein 4.2.1 und die entsprechenden Nachweise), auch wenn dies eine Verkaufseinheit sein sollte. Die Verkaufseinheit wäre damit in die Verrechnungspreisbestimmung nach geltenden Regeln miteinzubeziehen. Der resultierende Verrechnungspreis wäre hingegen nur bei der Produktionseinheit anzusetzen.

⁷⁴⁷ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷⁴⁸ Vgl. auch z.B. *Devereux et al.* (2019), S. 27.

Zur Anwendbarkeit der Kostenaufschlagsmethode bei Produktion und konzerninternem Weiterverkauf vgl. z.B. *Vögele et al.* (2015), S. 782.

Einheit B geht keiner Produktionstätigkeit nach, da B ausschließlich die konzernintern gekauften Produkte an Konzernexterne veräußert. B geht damit einer Verkaufstätigkeit nach. B ist als Verkaufseinheit zu behandeln, da B an konzernexterne Kunden, ansässig in Land B, verkauft.⁷⁴⁹

Nachdem Produktions- und Verkaufseinheiten separiert wurden und die Produktionseinheit besteuert wurde, ist, allgemein, der aufzuteilende Gewinn sowie die Summe der Produktionssteuern auf Basis des Verkaufsfaktors den Verkaufseinheiten zuzuordnen.

Der aufzuteilende, am Markt realisierte Gewinn des MNU P entspricht der Differenz aus der Summe der externen Verkaufserlöse und der Summe der externen Kosten aller Einheiten⁷⁵⁰ ($P = 1250 - 500 - 200 = 550 \text{ GE}$) bzw. der Summe der separat ermittelten Gewinne der einzelnen Einheiten ($P = 50 + 500 = 550 \text{ GE}$).⁷⁵¹

Die Summe der gezahlten Produktionssteuern entspricht den Steuern von A i.H.v. 7,5 GE.

Einheit B ist in diesem Schritt ein Gewinn in Höhe des Verkaufsfaktors (Verkaufserlöse von Einheit B in Land B geteilt durch die gesamten Verkaufserlöse) multipliziert mit dem aufzuteilenden Gewinn des MNU von $P_B^{PSM} = 1250/1250 * 550 = 550 \text{ GE}$ zuzuordnen. Für Einheit B ist für die konzerninterne Transaktion mit Einheit A der Verrechnungspreis aus Sicht von Einheit B so anzusetzen, dass der nach der Aufteilungsformel zuzuteilende Gewinne entsteht. Einheit B saldiert nach dem Trennungsprinzip zur Ermittlung des Gewinns die Verkaufserlöse von 1250 GE, die Vertriebskosten von 200 GE sowie den Verrechnungspreis TP_B^{PSM} für die von Einheit A gekauften Produkte. Der Saldo soll dem zuzuordnenden Gewinn von $P = 550 \text{ GE}$ gleichen. Damit ist aus Sicht von Einheit B ein Verrechnungspreis von $TP_B^{PSM} =$

⁷⁴⁹ Wäre Einheit B grundsätzlich mobil infolge der Besteuerung in Land B, müsste der Verkauf an Kunden in Land B durch Einheit B einer zu begründenden Betriebsstätte von Einheit B in Land B zugeordnet werden, der der Gewinn und die Produktionssteuern entsprechend anteilig zuzuordnen wären. Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

⁷⁵⁰ Von möglichen Unterschieden in der Gewinnermittlung verschiedener Länder und von unterschiedlichen Währungen soll an dieser Stelle abgesehen werden. Durch die Saldierung externer Erlöse und Kosten kommt es automatisch zu einer Zwischengewinneliminierung. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷⁵¹ Dadurch, dass die konzernintern verkauften Güter periodengleich weiterveräußert werden, entsprechen sich Summe der Einzelgewinne und Summe der primären Verkaufserlöse und Kosten der einzelnen Einheiten. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

Wichtig wäre bei dieser Umsetzungsform, bei der eine Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln bei den Verkaufseinheiten unterbleibt, dass für Zwecke der Aggregierung separater, nach dem Trennungsprinzip ermittelter Gewinne zur Ermittlung des aufzuteilenden Gewinns, Gewinne der Verkaufseinheiten dennoch nach geltenden Regeln ermittelt werden müssten für den Zweck der Gewinnaggregation, damit konzernintern Erträge und Aufwendungen (zumindest periodenübergreifend) saldiert werden und der am Markt realisierte Gewinn im Rahmen eines Split in den Verkaufseinheiten besteuert wird. Für Einheit B wäre demnach für Zwecke der Gewinnaggregation der Verrechnungspreis i.H.v. $TP_A = 550 \text{ GE}$ für die von Einheit A bezogene Leistung anzusetzen, sodass sich für Einheit B ein Einzelgewinn i.H.v. Verkaufserlöse abzgl. Vertriebskosten abzgl. konzerninterner Verrechnungspreis ($P_B^{SE} = 1250 - 200 - 550 = 500 \text{ GE}$) ergibt. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

500 GE anzusetzen.⁷⁵² Dies entspricht den primären Kosten von Einheit A.⁷⁵³ In Summe wird so in Einheiten A und B vor Anrechnung ein Gewinn i.H.v. $P_A^{SE} + P_B^{PSM} = 600$ GE besteuert. Dies liegt über dem aufzuteilenden, extern realisierten Gewinn i.H.v. $P = 550$ GE, der vollständig Einheit B zur Besteuerung vor Anrechnung zugewiesen wurde ($P_B^{PSM} = P$), d.h. es kommt zunächst durch die Teilgewinnzuteilung zu Einheit A in Höhe des Zwischengewinns von $P_A^{SE} = 50$ GE zur Doppelbesteuerung innerhalb des Split. Diese Doppelbesteuerung wird grundsätzlich durch die Anrechnung der von A gezahlten Steuern bei Einheit B eliminiert.⁷⁵⁴

Bei einem Steuersatz von annahmegemäß $\tau_B = 12,5 \%$ in Land B ergibt sich für die Verkaufseinheit eine Steuerzahlung vor Anrechnung von $T_B = 550 * 0,125 = 68,75$ GE. Die Summe der Produktionssteuern wird zur Anrechnung auf Basis des Verkaufsfaktors Einheit B zugeteilt. Die Anrechnung bei B sei auf die gesamte Steuerzahlung vor Anrechnung begrenzt (Mindeststeuer gleich null). B rechnet demnach $T_B^C = 1250/1250 * 7,5 = 7,5$ GE an und zahlt Steuern nach Anrechnung von $T_B^A = 68,75 - 7,5 = 61,25$ GE. Eine Anrechnung bei A kommt nicht in Betracht, da A als Produktions- und nicht als Verkaufseinheit zu qualifizieren ist. Insgesamt zahlt das MNU Steuern von $T = 7,5 + 61,25 = 68,75$ GE, was der Summe der Verkaufssteuern vor Anrechnung und damit der Steuerlast einer reinen verkaufslandbasierten Steuer entspricht.⁷⁵⁵ Tabelle 8 stellt die Berechnungen des Beispiels dar. Alle Zahlen sind, sofern nicht anders angegeben, in GE angegeben.

⁷⁵² Durch Gleichsetzen des aufzuteilenden Gesamtgewinns i.H.v. $P = 550$ GE mit der Differenz aus Verkaufserlös, Vertriebskosten und zu bestimmendem Verrechnungspreis TP_B^{PSM} , ergibt sich nach Auflösen nach TP_B^{PSM} der Verrechnungspreis von $TP_B^{PSM} = 500$ GE: $1250 - 200 - TP_B^{PSM} = 550 \Leftrightarrow TP_B^{PSM} = 1250 - 200 - 550 = 500$ GE.

⁷⁵³ Vgl. auch Schreiber (2018), S. 266.

⁷⁵⁴ Vgl. auch Schreiber (2018), S. 266.

⁷⁵⁵ Vgl. auch Schreiber (2018), S. 266.

Tabelle 8: Beispiel Umsetzungsmöglichkeit a.)

Einheit	A	B	MNU
Anzahl produzierte Güter	100	0	100
Anzahl konzernintern verkaufte (-)/ gekaufte Güter	- 100/ 0	0/ 100	-
In Prozent	- 100	100	-
Anzahl konzernextern verkaufte (-) Güter	0	- 100	- 100
In Prozent	0	- 100	- 100
Produktionskosten	- 500	0	- 500
Vertriebskosten	0	- 200	- 200
Verkaufserlöse			
intern	$500 \cdot 1,1 = 550$	0	550
extern	0	1250	1250
Verrechnungspreis für konzernintern gekaufte Güter	0	500	-
Gewinn vor Steuern	$550 - 500 = 50$	$(1250/1250) \cdot 550 = 1250 - 200 - 500 = 550$	600
Steuersatz	15 %	12,5 %	-
Steuern vor Anrechnung	7,5	68,75	76,25
Anzurechnende Steuern	0	$(1250/1250) \cdot 7,5 = 7,5$	7,5
Steuern nach Anrechnung	7,5	61,25	<u>68,75</u>

Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung.

Bei den Verkaufseinheiten ersetzt der Mechanismus die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln. An dieser Stelle käme bei dieser Form der Umsetzung der rechtliche Bruch⁷⁵⁶ und das bisherige System würde durch das neue ersetzt. Bezüglich aller anderen Einheiten

⁷⁵⁶ Es soll nicht weitergehend analysiert werden, wie die soeben beschriebene Umsetzungsform in das derzeitige System und Zusammenspiel von nationalen Einkünftekorrekturvorschriften (in Deutschland etwa § 1 AStG), Korrektornormen im Rahmen der Doppelbesteuerungsabkommen entsprechend Art. 7 und 9 OECD-MA (2017) und in die OECD-Verrechnungspreisleitlinien implementiert werden könnte.

kommt der Mechanismus zum bestehenden System dazu. Der Mechanismus wird mithin in das bestehende System integriert, das dadurch teilweise ersetzt wird und teilweise unberührt bleibt.

Technisch ist die Umsetzung des Mechanismus innerhalb der Verrechnungspreissetzung der TPSPM sehr ähnlich. Denn auch im Rahmen der TPSPM werden die Gewinne mehrerer Einheiten zusammengerechnet⁷⁵⁷ und entweder die vollständigen oder die Restgewinne anhand einer Formel auf die Beteiligten verteilt. Aus der Gewinnverteilung werden entsprechende Verrechnungspreise abgeleitet, die zur zuvor bestimmten Gewinnaufteilung führen.⁷⁵⁸ In der Technik entspricht diese Umsetzungsform des Mechanismus einer globalen Gewinnaufteilungsmethode, bei der die Beiträge der einzelnen Parteien (Split-Einheiten) nur anhand der externen Verkaufserlöse bestimmt werden. Ein Unterschied würde im Anwendungsbereich und in den Anwendungsvoraussetzungen⁷⁵⁹ liegen.⁷⁶⁰ Denn der Mechanismus würde mindestens eine komplette Transaktionskette umfassen⁷⁶¹ und er wäre auch vollständig für Routine-Unternehmen anwendbar. Ein weiterer Unterschied ist, dass ein Split zwar im weitesten Falle den gesamten Konzern (MNE-PSM) oder aber komplette Transaktionsketten (IP-PSM, VC-PSM) umfassen kann,⁷⁶² dennoch aber nicht alle Transaktionen, die Teil des Split sind, nach dieser Methode bepreist werden, sondern lediglich jene der Verkaufseinheiten. Prinzipiell nur im Falle von Verhandlungen hat der Umfang des Split Auswirkungen auf die Gewinnzuteilung zu Produktionseinheiten.⁷⁶³ Die Produktionseinheiten des Split sind für Zwecke der Gewinnermittlung und der Bestimmung anzurechnender Steuern miteinzubeziehen, d.h. für Informationszwecke. Die Verkaufseinheiten müssen die Informationen über die Verkaufserlöse austauschen. An dieser Stelle wird mithin ein Informationsaustausch erforderlich, der koordiniert werden muss und Kooperation zwischen den Staaten und Split-Einheiten erfordert.

Die TPSPM würde nicht durch den neuen Mechanismus ersetzt. Denn der Mechanismus käme bei dieser Form der Umsetzung, bis auf bei den Verkaufseinheiten, zur gesamten Verrechnungspreissetzung zusätzlich hinzu.

⁷⁵⁷ Im Rahmen der TPSPM kommt es zu einer Aggregation von Einzelgewinnen und nicht zu einer separaten Aggregation externer Erträge und Aufwendungen. Siehe hierzu 4.2.1.

⁷⁵⁸ Siehe hierzu 4.2.1.

⁷⁵⁹ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁷⁶⁰ Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 16.

⁷⁶¹ Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 16.

⁷⁶² Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

⁷⁶³ Siehe hierzu 3.3.2.5; 3.3.3; 4.3.

4.4.2 Addition des Mechanismus zum geltenden Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit b.))

Eine weitere Möglichkeit, den Mechanismus umzusetzen, ist, ihn vollständig als zusätzliche Besteuerungsschicht zu implementieren.⁷⁶⁴ Abweichend zu den bisherigen Darstellungen und Analysen⁷⁶⁵ werden dazu in einem ersten Schritt bei allen Einheiten die Steuern bestimmt und erhoben wie im aktuellen System. Dies bedeutet auch, dass es nach dem Mechanismus in diesem Schritt nicht zur konfligierenden Verrechnungspreissetzung zwischen Produktions- und Verkaufseinheiten kommen soll.⁷⁶⁶ In einem zweiten Schritt kommt der Mechanismus zusätzlich hinzu. Die Steuern nach geltenden Regeln des ersten Schritts sind in einer Summe zum Zwecke der Anrechnung zusammenzutragen. Es wird dabei nicht nach Produktions- oder Verkaufssteuern unterschieden. In dem zweiten Schritt werden der aufzuteilende Gewinn sowie die gesamten im ersten Schritt gezahlten Steuern auf die Verkaufseinheiten auf Basis des Verkaufsfaktors verteilt. Demnach werden auch die im ersten Schritt von den Verkaufseinheiten erhobenen Steuern auf alle Verkaufseinheiten zum Zwecke der Anrechnung verteilt. Es sind hierbei keine Unterscheidungen nach Einheiten notwendig.⁷⁶⁷ Eine Identifizierung der Verkaufseinheiten bleibt aber notwendig für Zwecke der Gewinn- und Steuerzuteilung. Diese Zuteilung könnte rein formelbasiert geschehen, sodass das System durch die rein formelhafte Gewinnzuteilung hybrid werden würde. Für Verkaufseinheiten müssen bei dieser Umsetzungsform Steuerzahlungen nach zwei Mechanismen bestimmt werden. Im ersten Schritt nach geltenden Regeln und im zweiten Schritt nach dem Mechanismus. Anrechnungsbegrenzungen und mögliche Anrechnungsüberhänge unbeachtet, zahlen Verkaufseinheiten im zweiten Schritt nicht die PSM-Steuerzahlung nach Anrechnung, sondern die positive oder (im Falle einer Steuererstattung) negative Differenz aus PSM-Steuerzahlung nach Anrechnung (Soll-Steuerzahlung) und Steuerzahlung nach geltenden Regeln (Ist-Steuerzahlung), sodass im Ergebnis über beide Schritte die PSM-Steuerzahlung nach Anrechnung durch die Verkaufseinheiten gezahlt wird.

⁷⁶⁴ Vgl. ähnlich die hiervon stellenweise abweichende dargestellte Umsetzungsmöglichkeit von *Schreiber* (2018), S. 266–268.

⁷⁶⁵ Beachte insbesondere Kapitel 3.

⁷⁶⁶ Abweichende Verrechnungspreise für die Verkaufseinheiten werden nur in einem zweiten Schritt angesetzt, sofern in diesem Schritt noch mit Verrechnungspreisen und nicht einer rein formelhaften Gewinnzuteilung gearbeitet werden soll.

⁷⁶⁷ Verkaufseinheiten könnten alternativ ihre jeweils eigenen Steuerzahlungen nach geltenden Regeln anrechnen. In diesem Fall wären nur die Steuerzahlungen der Produktionseinheiten zu summieren und allen Verkaufseinheiten zum Zwecke der Anrechnung zuzuweisen.

Bei einer Anrechnungsbegrenzung derart, dass das Steueraufkommen nach geltenden Regeln bei den Verkaufseinheiten erhalten bleibt, käme es dann im Rahmen des Mechanismus nur zu einer Steuernachzahlung bei den Verkaufseinheiten, nicht aber zu einer Steuererstattung im zweiten Schritt, d.h. nach Anrechnung eigener Steuern und anteiliger Produktionssteuern.

Auch bei dieser Form der Umsetzung käme es zu einem zeitlichen Auseinanderfallen von Besteuerung im ersten und im zweiten Schritt. Bei Verkaufseinheiten kann es zu zwei Steuerzahlungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten (erster und zweiter Schritt) bezüglich eines Besteuerungsabschnitts kommen.

Bei dieser Form der Umsetzung wäre zwar noch eine Identifizierung der Verkaufseinheiten notwendig. Im Rahmen der Besteuerung nach geltenden Regeln und der Berechnung der Summe der Steuern nach geltenden Regeln muss aber nicht nach Produktions- und Verkaufseinheiten unterschieden werden.

Staaten könnten bei dieser Form der Umsetzung eine Begrenzung der Anrechnung zur Erhaltung der Steuer nach geltenden Regeln (strikt positive Mindeststeuer) einfacher umsetzen,⁷⁶⁸ da die Steuer nach geltenden Regeln weiterhin im ersten Schritt erhoben wird.⁷⁶⁹ In diesem Fall würde es im zweiten Schritt unter Umständen nur zu einer Nacherhebung von Steuern bei den Verkaufseinheiten kommen.⁷⁷⁰ Wäre die bereits erhobene Steuer nach geltenden Regeln höher, käme es zu keiner Steuererstattung. Offensichtlich sind bei einer derartigen Form der Anrechnungsbegrenzung, bei der eine strikt positive Mindeststeuer erhalten bleiben soll, im Gegensatz zu einer Mindeststeuer von null Anrechnungsüberhänge wahrscheinlicher.⁷⁷¹ Verkaufsstaaten müssten dadurch grundsätzlich jedoch auch nicht fürchten, Steueraufkommen gegenüber geltenden Regeln durch den Mechanismus zu verlieren. Im Ergebnis zahlt das MNU bezogen auf

⁷⁶⁸ Eine derartige Anrechnungsbegrenzung könnte bei Umsetzungsmöglichkeit a.) eine zusätzliche Steuererhebung (eine Art negative Anrechnung) erfordern, da im Rahmen der verkaufsbasierten Gewinnzuteilung (nach Anrechnung) weniger zugeteilt werden könnte als nach geltenden Regeln. Außerdem müssten bei der Umsetzungsmöglichkeit a.) und dieser Art der Anrechnungsbegrenzung weiterhin Steuern nach den geltenden Regeln als Referenzpunkt bestimmt werden, obwohl sie nicht unmittelbar erhoben werden.

⁷⁶⁹ Von den spezifischen möglichen Konsequenzen einer derartigen Ausgestaltung auf das strategische Verhalten insbesondere der Verkaufsstaaten soll hier abgesehen werden. Zu den grundsätzlichen Anreizen siehe 3.4 Steuerwettbewerb und Stabilität. Grundsätzlich könnte nach dieser Vorgehensweise die (auch gegenwärtige) Gefahr bestehen, dass Verkaufsstaaten ihre Besteuerungsansprüche nach geltenden Regeln (bei Vorhandensein eines steuerlichen Anknüpfungspunktes nach geltenden Regeln) dadurch ausdehnen, dass sie argumentieren, dass ein (Groß-)Teil der Wertschöpfung durch ihren/ in ihrem Markt entsteht (vgl. z.B. *Jacobs et al.* (2016), S. 555; *OECD* (2019a), S. 11, 12). Würde damit ihr Steueraufkommen in der ersten Stufe das in der zweiten Stufe nach Anrechnung übersteigen, käme es nie zu einer Anrechnung und auch nicht zu einem Wechsel hin zum Besteuerungsergebnis nach dem Mechanismus. Grundsätzlich ist der Mechanismus zwar gleich, doch könnte eine Unterminierung des Mechanismus durch veränderte Verrechnungspreise wahrscheinlicher sein als durch eine explizite Versagung einer vorher vereinbarten Anrechnung.

⁷⁷⁰ Ist nach geltenden Regeln kein steuerlicher Anknüpfungspunkt im Verkaufsstaat gegeben, beträgt die Steuerzahlung im Verkaufsstaat nach geltenden Regeln grundsätzlich null.

⁷⁷¹ Anzurechnende Steuern und Anrechnungshöchstbeträge ändern sich bei dieser Umsetzungsform gegenüber den Analysen in 3.3. Auf eine entsprechende (qualitative wie analytische) Herleitung und Darstellung wird hier verzichtet.

einen Split mindestens die Steuern nach geltenden Regeln (in den Verkaufsstaaten), sodass diese für den Split als Mindeststeuern (in den Verkaufsstaaten) angesehen werden können.⁷⁷²

Beispiel 3: Umsetzungsmöglichkeit b.):

Die Umsetzungsform soll wieder anhand eines Beispiels dargestellt werden. Der Fall⁷⁷³ entspricht dabei dem des obigen Beispiels (Beispiel 2). Im ersten Besteuerungsschritt (geltende Regeln) werden die Verrechnungspreise für die konzerninternen Transaktionen festgelegt. Wie im obigen Beispiel bestimmt Einheit A den Verrechnungspreis für den Verkauf der Produkte an B von $TP_A = 550$ GE. Einheit B setzt ebenfalls diesen Verrechnungspreis für den konzerninternen Kauf von A an. Durch separate Saldierung der konzerninternen wie -externen Erträge und Aufwendungen ergeben sich nach dem Trennungsprinzip zu versteuernde Gewinne für A bzw. B von $P_A^{SE} = 550 - 500 = 50$ GE bzw. $P_B^{SE} = 1250 - 200 - 550 = 500$ GE. Der am Markt realisierte Gesamtgewinn des MNU $P = 50 + 500 = 550$ GE⁷⁷⁴ wird mittels des Verrechnungspreises TP_A auf die Einheiten A und B aufgeteilt.⁷⁷⁵ Durch Multiplikation mit den jeweiligen Steuersätzen von $\tau_A = 15\%$ bzw. von $\tau_B = 12,5\%$ ergeben sich Steuerzahlungen nach geltenden Regeln für A von $T_A = 7,5$ GE bzw. für B von $T_B^{SE} = 62,5$ GE. Im ersten Schritt zahlt das MNU insgesamt Steuern von $T_A + T_B^{SE} = 70$ GE. Im zweiten Besteuerungsschritt (PSM) müssen allgemein zunächst die Verkaufseinheiten festgelegt werden, denen auf Basis der Verkaufsfaktoren der Gesamtgewinn anteilig zuzuordnen ist. Einheit B ist als Verkaufseinheit zu behandeln und die von ihr erzielten Verkaufserlöse sind ihr zum Zwecke der Ermittlung des Verkaufsfaktors zuzuordnen. Die Verkaufserlöse und Kosten oder die separaten Gewinne der Einheiten A und B sind zum Zwecke der Ermittlung des Gesamtgewinns zusammenzurechnen⁷⁷⁶ und auf Basis der Verkaufsfaktoren, wofür allgemein die Verkaufserlöse zusammenzurechnet werden müssen, Einheit B zuzurechnen. Einheit B ist wie im obigen Beispiel der gesamte aufzuteilende, am Markt realisierte Gewinn von $P = 550$ GE zuzuordnen: $P_B^{PSM} = P = 550$ GE. Der MNU-Gewinn $P = 550$ GE wird im Rahmen dieser Umsetzungsmöglichkeit vollständig doppelt besteuert, zunächst nach geltenden Regeln verteilt auf die Einheiten A und B sowie vor Anrechnung nach PSM-Regeln bei B. Vor Anrechnung ergeben sich im zweiten

⁷⁷² Vgl. allgemein bzw. analog 3.3.4 Analyse im Falle von Anrechnungsüberhängen und die entsprechenden Nachweise.

⁷⁷³ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 267.

⁷⁷⁴ Wie oben beschrieben ist durch die periodengleiche Veräußerung der konzerninternen Leistung am Markt der Zwischengewinn i.H.v. 50 GE realisiert und die Aggregation der Einzelgewinne der Einheiten gleicht dem am Markt realisierten Gewinn, d.h. dem Saldo der gesamten konzernexternen Erträge und Aufwendungen von $P = 1250 - 500 - 200 = 550$ GE.

⁷⁷⁵ Vgl. allgemein z.B. *Devereux et al.* (2019), S. 38; *Schreiber* (2017), S. 577; *Schreiber* (2013a), S. 17.

⁷⁷⁶ Und ggf. in Bezug auf Rechnungslegungsregeln und Währungen anzupassen.

Schritt für Einheit B Steuern von $T_B = 68,75$ GE.⁷⁷⁷ Die Summe der im ersten Schritt erhobenen Steuern von $T_A + T_B^{SE} = 70$ GE ist auf Basis des Verkaufsfaktors zum Zwecke der Anrechnung Einheit B zuzuteilen.⁷⁷⁸ Die Anrechnung sei auf die Steuerzahlung nach geltenden Regeln zuzüglich der PSM-Steuerzahlung vor Anrechnung begrenzt, d.h. Land B erzielt mindestens eine Steuer von null aus beiden Besteuerungsschritten (geltende Regeln und PSM). B rechnet damit Steuern von $T_B^C = \left(\frac{1250}{1250}\right) * 70 = 70$ GE auf die gesamte Steuerzahlung bzw. zugewiesene Steuer von $T_B^{SE} + T_B = 62,5 + 68,75$ GE = 131,25 GE an. In dem Fall muss B nach Anrechnung insgesamt Steuern von $T_B^A = 131,25 - 70 = 61,25$ GE zahlen und Land B muss $T_B^E = T_B^{SE} - T_B^A = 62,5 - 61,25 = 1,25$ GE der zuvor von Einheit B gezahlten Steuer erstatten.⁷⁷⁹ In Summe zahlt Einheit B so über beide Besteuerungsschritte (nach geltenden sowie nach PSM-Regeln) die Steuerbelastung nach PSM-Regeln nach Anrechnung: $T_B^A = T_B^{SE} - T_B^E = 62,5 - 1,25 = 61,25$ GE. Die Gesamtsteuerbelastung nach Anrechnung von $T = T_A + T_B^{SE} + T_B - T_B^C = T_A + T_B^{SE} + T_B - T_A - T_B^{SE} = T_B = 68,75$ GE⁷⁸⁰ stimmt wieder mit der Steuerbelastung bei reiner verkaufsbasierter Gewinnzuteilung, d.h. mit der Steuerbelastung im zweiten Schritt vor Anrechnung, überein. Tabelle 9 stellt die Berechnungen des Beispiels dar. Alle Zahlen sind, sofern nicht anders angegeben, in GE angegeben.

⁷⁷⁷ Es ist zu beachten, dass die Gesamtsteuerzahlung nach dem Mechanismus (vor Anrechnung) i.H.v. $T_B = 68,75$ GE unter der Summe der anzurechnenden Steuerzahlungen nach geltenden Regeln i.H.v. $T_B^C = 70$ GE liegt. Bei einer Anrechnungsbegrenzung auf die PSM-Steuerzahlung vor Anrechnung ($T_B = 68,75$ GE), so dass das Steueraufkommen nach geltenden Regeln ($T_B^{SE} = 62,5$ GE) erhalten bleibt, entstünde ein Anrechnungsüberhang i.H.v. $T_B^C - T_B = 70 - 68,75 = 1,25$ GE und Einheit B würde im zweiten Schritt keine Steuererstattung erhalten.

⁷⁷⁸ Da in diesem Beispielsfall nur eine Verkaufseinheit gegeben ist, rechnet Einheit B die eigene Steuerzahlung nach geltenden Regeln vollständig selbst an.

⁷⁷⁹ Im Ergebnis finden bei Einheit B zwei Steuerzahlungen statt: diejenige nach geltenden Regeln ($T_B^{SE} = 62,5$ GE) und nach Ermittlung der Steuerzahlungen im zweiten Schritt die Steuererstattung ($T_B^E = 1,25$ GE), sodass Einheit B in Summe Steuern von $T_B^A = 61,25$ GE zahlt, welche der PSM-Steuerzahlung nach Anrechnung entspricht. Von möglichen Zeiteffekten wird weiterhin abgesehen.

⁷⁸⁰ $T = T_A + T_B^{SE} - T_B^E = 7,5 + 62,5 - 1,25 = 68,75$ GE. T_A und T_B^{SE} stellen dabei die Steuerzahlungen nach geltenden Regeln im ersten Schritt und T_B^E die endgültige Steuererstattung nach Anwendung der PSM-Regeln im zweiten Schritt dar. $T = T_A + T_B^{SE} - T_B^E = T_A + T_B^{SE} - (T_B^{SE} - T_B^A) = T_A + T_B^{SE} + T_B - T_B^C = T_A + T_B^{SE} + T_B - T_A - T_B^{SE} = T_B = 68,75$ GE.

Tabelle 9: Beispiel Umsetzungsmöglichkeit b.)

Einheit	A	B	MNU
Anzahl produzierte Güter	100	0	100
Anzahl konzernintern verkaufte (-)/ gekaufte Güter	- 100/ 0	0/ 100	-
In Prozent	- 100	100	-
Anzahl konzernextern verkaufte (-) Güter	0	- 100	- 100
In Prozent	0	- 100	- 100
Produktionskosten	- 500	0	- 500
Vertriebskosten	0	- 200	- 200
Verkaufserlös			
intern	$500 \cdot 1,1 = 550$	0	550
extern	0	1250	1250
Verrechnungspreis für konzernintern gekaufte Güter	0	550	-
Gewinn vor Steuern 1. Schritt (geltende Regeln)	$550 - 500 = 50$	$1250 - 200 - 550 = 500$	550
Steuersatz	15 %	12,5 %	-
Steuern 1. Schritt (geltende Regeln)	7,5	62,5	70
Zuzuordnender Verkaufsfaktor	0/1250	$1250/1250 = 1$	1
Gewinn vor Steuern 2. Schritt (PSM)	0	$1 \cdot (1250 - 200 - 500) = 1 \cdot 550 = 550$	550
Steuern 2. Schritt vor Anrechnung (PSM)	0	68,75	68,75
Steuern vor Anrechnung (Summe Steuern 1. und 2. Schritt)	7,5	131,25	138,75
Anzurechnende Steuern	0	$(1250/1250) \cdot 70 = 70$	70

Steuern nach Anrechnung (Soll-Steuerzahlung)	7,5	61,25	68,75
Nachzuzahlende (erstattungs-fähige) Steuer	0	$(62,5 - 61,25)$ $= (1,25)$	(1,25)
Summe endgültige Steuerzahlungen erster und zweiter Schritt	7,5	$62,5 - 1,25 = 61,25$	<u>68,75</u>

Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung.

Gegeben, dass die Kostenaufschlagsmethode nach dem Fremdvergleichsgrundsatz angewendet werden kann, etwa weil es sich bei den Funktionen von Einheit A um Routinefunktionen handelt,⁷⁸¹ ändert sich in der Verrechnungspreisbestimmung gegenüber Umsetzungsmöglichkeit a.) nichts. Der Unterschied ist, dass der so bestimmte Verrechnungspreis (in Abwesenheit von konfligierenden Wertungen) grundsätzlich für beide Parteien als Verrechnungspreis angesetzt wird und nicht nur für die jeweils leistende Gesellschaft. Der Gewinn der jeweiligen Gesellschaft bestimmt sich als Differenz aus konzerninternen wie konzernexternen Erträgen und Aufwendungen. Eine Differenzierung in Produktions- und Verkaufseinheiten erfolgt zur Besteuerung nach geltenden Regeln nicht.

Auch bei dieser Umsetzungsmöglichkeit entsteht aber der konzeptionelle und rechtliche Bruch bei den Verkaufseinheiten, welchen im zweiten Schritt aufzuteilender Gesamtgewinn zur Besteuerung und gezahlte Steuern nach geltenden Regeln zur Anrechnung zugewiesen werden.

Da bei Umsetzungsmöglichkeit b.) der Mechanismus komplett als formelhaftes System zur geltenden Verrechnungspreissetzung hinzugefügt wird und im Rahmen des Mechanismus im zweiten Schritt aus Sicht der Verkaufseinheiten keine Verrechnungspreise mehr gesetzt werden, gibt es in der Technik der Verrechnungspreissetzung keine Überschneidungen mehr mit der TPSM. Allerdings ist es weiterhin erforderlich, Informationen über externe Verkaufserlöse und Aufwendungen sowie über anzurechnende Steuern auszutauschen, und diese ggf. bezüglich der Rechnungslegung sowie Währung anzupassen und zusammenzurechnen. Die Verrechnungspreissetzung entfällt mithin gegenüber der TPSM, die Gewinnzusammenrechnung und formelhafte Gewinnzuweisung bleiben.

⁷⁸¹ Vgl. z.B. Vögele et al. (2015), S. 782.

4.4.3 Vergleichende Diskussion der Umsetzungsmöglichkeiten

Tabelle 10 stellt die Vorgehensweisen der beiden Umsetzungsmöglichkeiten in einer Übersicht gegenüber.

Tabelle 10: Vergleich der Umsetzungsmöglichkeiten

Anwendungs-schritt	Umsetzungsmöglichkeit a.) (Integrierung PSM als zusätzliche Verrechnungspreismethode = Verrechnungspreissystem)	Umsetzungsmöglichkeit b.) (Integrierung PSM als zusätzliche rein formelhafte Besteuerungsschicht = hybrides System)
I	Unterteilung in Produktions- und Verkaufseinheiten	
II	Bei Produktionseinheiten Verrechnungspreissetzung und Besteuerung grundsätzlich wie im geltenden System	Bei Produktions- und Verkaufseinheiten Verrechnungspreissetzung und Besteuerung grundsätzlich wie im geltenden System
III	Bei Verkaufseinheiten, Verrechnungspreissetzung so, dass Entstehung des aufzuteilenden Gewinns multipliziert mit Verkaufsfaktor. Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln wird durch PSM-Regeln ersetzt.	Rein formelhafte Zuteilung des aufzuteilenden Gewinns zu den Verkaufseinheiten Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln wird nicht durch PSM-Regeln ersetzt.
IV	Aufsummieren aller Produktionssteuern und Anrechnung durch Verkaufseinheiten basierend auf Verkaufsfaktor. Rein formelhafte Zuteilung anzurechnender Steuern.	Aufsummieren aller Produktions- und Verkaufssteuern und Anrechnung durch Verkaufseinheiten basierend auf Verkaufsfaktor. Rein formelhafte Zuteilung anzurechnender Steuern.
		Alternative: Aufsummieren aller Produktionssteuern und Anrechnung durch Verkaufseinheiten basierend auf Verkaufsfaktor. Rein formelhafte Zuteilung anzurechnender Steuern. Verkaufseinheiten rechnen jeweils eigene Verkaufssteuern an.
-	Wenn Zuteilung der ex post Gewinne und Steuern, zeitliche Verzögerungen zwischen Besteuerung der Produktions- und Verkaufseinheiten und der Anrechnung möglich.	

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Rahmen von Umsetzungsmöglichkeit b.) wird das geltende System um den Mechanismus rein formelhaft ergänzt,⁷⁸² während einzelne Bestandteile des geltenden Systems im Rahmen von Umsetzungsmöglichkeit a.) durch eine gesonderte Verrechnungspreismethode für Verkaufseinheiten (PSM-Verrechnungspreismethode) ersetzt werden. Bei letzterer Variante muss genau differenziert werden, welche Elemente des geltenden Systems ersetzt werden müssen und welche bestehen bleiben können. Umsetzungsmöglichkeit b.) könnte damit in der Umsetzung, Implementierung und Anwendung einfacher sein.⁷⁸³ Bei einer Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung der Steuer nach bisherigen Regeln käme es außerdem im Rahmen von Umsetzungsmöglichkeit b.) wenn, dann zu einer Nacherhebung von Steuern. Für Umsetzungsmöglichkeit a.) spricht, dass sie in das geltende System als zusätzliche Verrechnungspreismethode für Verkaufseinheiten implementiert werden kann, was die Chancen für ihre Akzeptanz erhöhen könnte.⁷⁸⁴ Im Ergebnis käme demnach durch Umsetzungsmöglichkeit a.) eine weitere Verrechnungspreismethode hinzu. Im Falle der Umsetzungsmöglichkeit b.) käme keine weitere Verrechnungspreismethode, sondern ein weiterer Aufteilungsmechanismus zusätzlich zur gesamten Verrechnungspreissetzung hinzu.

Umsetzungsmöglichkeit a.) kann als ein stärkerer Eingriff in die Verrechnungspreissetzung und -methoden gesehen werden. Hingegen ist Umsetzungsmöglichkeit b.) eine stärkere Änderung des geltenden Systems selbst⁷⁸⁵ und könnte damit als radikaler angesehen werden, da nicht nur die Zuteilung anzurechnender Steuern, sondern auch jene von Gewinnen rein formelbasiert erfolgt und das System selbst dadurch hybrid wird. Umsetzungsmöglichkeit a.) hält das System selbst dadurch aufrecht, dass sie sich der Funktionsweise der Verrechnungspreismethode TPSM bedient. Die Zuteilung anzurechnender Steuern erfolgt aber auch hier separat und formelbasiert. Es ist zu beachten, dass grundsätzlich die TPSM bei keiner der Umsetzungsmöglichkeiten ersetzt oder modifiziert werden soll, sondern dass beide Umsetzungsmöglichkeiten, ob als Verrechnungspreismethode oder zusätzliche Aufteilungsschicht, hinzukommen sollen. Allerdings ist es im Rahmen von Umsetzungsmöglichkeit a.) in Abhängigkeit der jeweiligen Anwendungs-

⁷⁸² Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷⁸³ Etwa, weil bei Verkaufseinheiten keine Verrechnungspreise zur Zuteilung des aufzuteilenden Gewinns innerhalb des Trennungsprinzips gesetzt werden müssen, inklusive der u.U. Fingierung von Transaktionen und Zuteilung externer Verkaufserlöse, weil nach geltenden Regeln nicht nach Produktions- und Verkaufseinheiten differenziert werden muss, oder weil separate Gewinne nach dem Trennungsprinzip und Steuern nach geltenden Regeln bestimmt werden und nicht zusätzlich bestimmt werden müssten für Zwecke der Gewinnzusammenrechnung bzw. Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer.

⁷⁸⁴ Vgl. allgemein z.B. *Schreiber* (2017), S. 619–620. Vgl. z.B. in Bezug zu einem Wechsel zur formelhaften Gewinnaufteilung *OECD* (2013a), S. 14.

⁷⁸⁵ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

voraussetzungen bei Überschneidungen der Anwendungsbereiche beider Verrechnungspreismethoden grundsätzlich möglich, dass die TPSM von der PSM⁷⁸⁶ in einem bestimmten Fall verdrängt wird.

Umsetzungsmöglichkeit a.), welche eine gesonderte Verrechnungspreismethode für Verkaufseinheiten zur Umsetzung des Mechanismus enthält, erfordert aufgrund der nicht korrespondierenden Verrechnungspreise von Produktions- und Verkaufseinheiten sowie aufgrund der zwingenden Zuteilung des gesamten aufzuteilenden Gewinns zu den Verkaufseinheiten wohl ein sogenanntes Two-Book System, d.h. gesonderte Verrechnungspreissysteme für interne Steuerungszwecke einerseits und steuerliche Zwecke andererseits^{787, 788}. Durch die Notwendigkeit eines gesonderten Verrechnungspreissystems für steuerliche Zwecke steigen grundsätzlich die Befolgungskosten gegenüber dem geltenden System, sofern hier One-Book Systeme⁷⁸⁹ genutzt werden.⁷⁹⁰ Allerdings werden durch gesonderte Verrechnungspreissysteme Zielkonflikte zwischen internen Lenkungszielen und steuerlichen Verrechnungspreiszielen und mögliche interne Fehlsteuerungen vermieden.⁷⁹¹ Umsetzungsmöglichkeit b.) teilt Gewinne und Steuern gesondert formelhaft zu, sodass prinzipiell kein zusätzliches steuerliches Verrechnungspreissystem im Rahmen dieser Umsetzungsmöglichkeit erfordert wird. Da grundsätzlich keine Buchgewinnverlagerungsanreize bei Anwendung des Mechanismus bestehen, könnten bei Führung eines One-Book Systems im Rahmen der Verrechnungspreissetzung im ersten Schritt Zielkonflikte zwischen Lenkungszielen und steuerlichen Zielen prinzipiell vermieden werden.

⁷⁸⁶ Siehe hierzu 4.5.1 IP-PSM; 4.5.2 VC-PSM.

⁷⁸⁷ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 578; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 97–98, 107.

⁷⁸⁸ Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 98, 107.

⁷⁸⁹ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 578; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 97–98, 107.

⁷⁹⁰ Vgl. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 98, 107.

⁷⁹¹ Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 98; ausführlicher *Schreiber* (2017), S. 577–579.

4.5 Implementierungsformen im Einzelnen

Da es zu den Zielen des Mechanismus gehört, Anreize zur Buchgewinn- und Investitionsverlagerung zu vermeiden, sollen Produktionssteuern im Wege der Anrechnung neutralisiert werden. Es müssen demnach grundsätzlich alle Produktionssteuern zur Anrechnung und damit zur Neutralisierung gelangen. Eine Möglichkeit besteht darin, den Mechanismus auf das gesamte Unternehmen auszudehnen, sodass das MNU aus einem Split besteht.⁷⁹² Da dies gegenüber dem aktuellen, transaktionsbasierten System jedoch eine recht weitreichende Änderung darstellt⁷⁹³ und diese Möglichkeit damit weniger konsensfähig sein könnte,⁷⁹⁴ könnte die Anwendung des Mechanismus auf nicht das gesamte Unternehmen (auf einmal) ausgedehnt werden (sondern nur auf Unternehmensteile).⁷⁹⁵ Um dennoch dem Ziel der Vermeidung von Buchgewinn- und Investitionsverlagerung gerecht zu werden, muss diese Art der Anwendung derart ausgedehnt werden, dass Produktionssteuern konsequent neutralisiert werden. Die einzelnen, abgegrenzten Unternehmensbereiche, auf die die Anwendung des Mechanismus beschränkt werden sollte (Splits), müssten sich demnach vom ersten bis zum letzten externen Marktkontakt erstrecken.⁷⁹⁶

Im Folgenden sollen daher sukzessive drei verschiedene Implementierungsmöglichkeiten (hier bezeichnet als IP-PSM, VC-PSM und MNE-PSM) des Mechanismus dargestellt und mit Blick auf die durch die jeweiligen Formen in ihrer Anwendung ausgelösten Steuerplanungsspielräume sowie Bedarfe an Abgrenzung, Koordination, Kooperation, Konsens sowie Information diskutiert werden. Die Implementierungsformen bewegen sich dabei, von der, im Sinne der Änderungen gegenüber dem geltenden System, (relativ gesehen) am wenigsten invasiven (IP-PSM) zur invasivsten Form (MNE-PSM).

⁷⁹² Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266–268.

⁷⁹³ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁷⁹⁴ Vgl. etwa anlehnend an *Devereux et al.* (2019), S. 14, wonach die OECD im Rahmen der überarbeiteten Leitlinien zur Anwendung der TPSM von 2018 (vgl. erneut *OECD* (2018b)) zwar (wie hier) verstärkt zu formelhaften Gewinnaufteilungselementen übergeht, jedoch weiterhin an einer transaktions(bündel)bezogenen Sicht im Rahmen des Fremdvergleichsgrundsatzes festhält und nicht dazu übergeht, Gesamtgewinne von MNUs formelhaft aufzuteilen. Vgl. außerdem analog *Schreiber* (2015), S. 118–119; *Greil* (2017), S. 172.

Allgemein sollten wohl schrittweise Änderungen gegenüber dem bzw. am geltenden System eher politische Einigung finden als radikale Änderungen, die u.U. stärker in die Souveränität der Staaten eingreifen. Vgl. hierzu auch die bisher angeführten anekdotischen Nachweise etwa zur CCCTB oder der formelhaften Gewinnaufteilung im Allgemeinen (siehe hierzu etwa 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit). Vgl. auch (analog) *Devereux et al.* (2019), S. 13; *Avi-Yonah* (1995), S. 153, 154; *Greil* (2017), S. 174, 175.

⁷⁹⁵ Vgl. analog z.B. *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 380, 383. Vgl. ähnlich *Devereux et al.* (2019), S. 13.

⁷⁹⁶ Siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation und die entsprechenden Nachweise. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266.

Grundsätzlich können alle drei der im Folgenden vorgestellten Implementierungsformen des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems mit den beiden beschriebenen Möglichkeiten der Umsetzung kombiniert werden. Die vorliegende Arbeit wird sich jedoch auf jeweils eine Kombination pro Implementierungsform fokussieren. Dabei sollen die weniger weitgehenden Implementierungsformen IP-PSM und VC-PSM mit Umsetzungsmöglichkeit a.) (Verrechnungspreissetzung bei Verkaufseinheiten) und die am weitesten gehende Implementierungsform MNE-PSM mit Umsetzungsmöglichkeit b.) (Zusatz der formelhaften Gewinnaufteilung bei Verkaufseinheiten) kombiniert werden.⁷⁹⁷

Besonderheiten der jeweiligen Implementierungsform, die über die allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und die entsprechenden Komplexitätskosten hinausgehen, werden im Anschluss an die jeweilige Beschreibung der Implementierungsform diskutiert.

4.5.1 IP-PSM⁷⁹⁸

4.5.1.1 Konzeption

Um, wie oben beschrieben, nicht zu sehr in das bestehende System der Verrechnungspreissetzung einzugreifen,⁷⁹⁹ könnte die Anwendung des Mechanismus zunächst auf Transaktionsketten⁸⁰⁰ begrenzt werden, die immaterielle Wirtschaftsgüter (IP)⁸⁰¹ auf irgendeiner Wertschöpfungsstufe involvieren (hierin bezeichnet als IP-PSM). Der Mechanismus soll in einem solchen Fall auf die gesamte IP-involvierende Transaktionskette von dem ersten bis zum letzten externen Marktkontakt Anwendung finden (hierin bezeichnet als IP-Split⁸⁰²). Teile des MNU, die nicht einem IP-Split zugeordnet werden, würden weiterhin nach geltenden Regeln besteuert (hier bezeichnet als traditionell besteuelter Bereich).

Die Eingrenzung der Anwendung des Mechanismus auf IP-involvierende Transaktionsketten folgt dem Gedanken, dass der IP-involvierende Bereich als besonders problematisch im Sinne der Möglichkeiten für Buchgewinnverlagerung⁸⁰³ und steuerliche Komplexität angesehen wird.

⁷⁹⁷ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 265–268.

⁷⁹⁸ Der vorliegende Abschnitt basiert insbesondere auf *Schreiber/Fell* (2016), (2017); *Fell* (2017), S. 13–18, 26–31.

⁷⁹⁹ Vgl. auch analog z.B. *Avi-Yonah* (1997), S. 555.

⁸⁰⁰ Siehe hierzu genauer 4.5.1.3 Identifizierung und Abgrenzung von Transaktionsketten.

⁸⁰¹ Im Rahmen dieser Arbeit werden immaterielles Wirtschaftsgut und Immaterialgut, kurz: IP, synonym verwendet.

⁸⁰² Im Folgenden sollen die Begriffe IP-Split, IP-PSM-Split, IP-Produktsplit sowie Produktsplit synonym verwendet werden, wobei der Begriff Produktsplit sich allgemein auf eine abgegrenzte Transaktionskette (einen Split) auch im Rahmen der VC-PSM (siehe hierzu 4.5.2 VC-PSM) beziehen kann.

⁸⁰³ Vgl. z.B. *OECD* (2013a), S. 20; *Pinkernell* (2014), S. 9; *Schreiber* (2015), S. 116. Zu empirischen Nachweisen vgl. z.B. *Grubert* (2003); *Desai et al.* (2006); *Schreiber/Overesch* (2010); *Beer/Loeprick* (2015); *Heckemeyer/Overesch* (2017).

Denn in diesem Bereich fällt die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes aufgrund der oft fehlenden oder schwierigen Vergleichbarkeit besonders schwer,⁸⁰⁴ wodurch die Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung besonders groß und das Konfliktpotential über angemessene Verrechnungspreise besonders hoch sind.⁸⁰⁵ Auch die nach BEPS betonte Gewinnzuteilung nach Funktionen, Wirtschaftsgütern und Risiken⁸⁰⁶ bleibt konzeptionell unklar,⁸⁰⁷ selbst wenn die OECD diese im Bereich der immateriellen Wirtschaftsgüter besonders umschreibt.⁸⁰⁸ Zusätzlich birgt eine solche Zuordnung die Gefahr der ökonomisch schädlichen Investitionsverlagerung.⁸⁰⁹ Die Problematik der Verrechnungspreissetzung entfällt zwar bei Anwendung der IP-PSM grundsätzlich nicht, da die IP-PSM Verrechnungspreise nur für die Verkaufseinheiten vorschreibt. Doch werden dem Ergebnis der Verrechnungspreissetzung die Brisanz (i.S.d. Buchgewinnverlagerungsanreize für Unternehmen und dem darauf basierenden Konfliktpotential zwischen MNUs und Steuerbehörden) sowie potentielle Investitionswirkungen durch die grundsätzliche Neutralisierung im Zuge der Anrechnung genommen.⁸¹⁰ Dies reduziert die Steuerplanungsmöglichkeiten der Unternehmen und die daraus folgenden Vollzugskosten, während die Flexibilität der Staaten grundsätzlich bestehen bleibt.⁸¹¹

Für den Rahmen der vorliegenden Arbeit soll die IP-PSM in Verbindung mit der Umsetzungsmöglichkeit a.) dargestellt und diskutiert werden. Dies bedeutet, der Mechanismus ersetzt an der Stelle der Verkaufseinheiten eines Split die Verrechnungspreissetzung entsprechend so, dass der anteilige Gesamtgewinn des Split basierend auf dem Verkaufsfaktor bei einer Verkaufseinheit entsteht. Die Verrechnungspreissetzung der anderen Einheiten bleibt grundsätzlich unverändert. Die IP-PSM wäre demnach in das bisherige Verrechnungspreissystem als zusätzliche Verrechnungspreismethode für Verkaufseinheiten für den Fall der IP-Involvierung zu implementieren.⁸¹² In Verbindung mit dieser Form der Umsetzung bedeutet dies bezüglich eines Split, dass zu dem Zeitpunkt, zu dem normalerweise eine Verrechnungspreissetzung für steu-

⁸⁰⁴ Vgl. auch *McLure* (1984), S. 92; *Schreiber* (2017), S. 579–580, (2015), S. 116; *Collier/Andrus* (2017), S. 138.

⁸⁰⁵ Vgl. z.B. *OECD* (2019i); *Collier/Andrus* (2017), S. 212; *Devereux et al.* (2019), S. 14; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 95–99; *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 6.

⁸⁰⁶ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 260, 262, 263.

⁸⁰⁷ Vgl. auch *Schreiber* (2015), S. 119–120. Zu den negativen Folgen siehe 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

⁸⁰⁸ Vgl. *OECD* (2017a), S. 257–278.

⁸⁰⁹ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 115–118; *Schreiber/Voget* (2017), S. 157. Vgl. auch *OECD* (2013b), S. 42.

⁸¹⁰ Siehe hierzu 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise. Vgl. auch analog *Spengel* (2003), S. 328.

⁸¹¹ Siehe hierzu 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

⁸¹² Die IP-PSM könnte zwar grundsätzlich auch die TPSM entsprechend modifizieren oder ergänzen. Doch dürfte erstere Form der institutionellen Einbettung unkomplizierter und klarer sein und außerdem entspricht sie der unter 4.4.1 dargestellten Umsetzungsmöglichkeit a.) als solcher.

erliche Zwecke stattfindet (ex ante), erkannt werden muss, dass die IP-PSM in einem bestimmten Fall anzuwenden ist. In dem Fall ist für die zu bestimmenden Verkaufseinheiten eine Verrechnungspreissetzung und Besteuerung bis zur (ex post) Meldung der Gewinngrößen und Steuern zu unterbleiben.⁸¹³ Die zu bestimmenden Produktionseinheiten setzen ihre Verrechnungspreise und werden nach geltenden Regeln besteuert. Die dem IP-Split zuzuteilenden gezahlten Steuern, Erträge und Aufwendungen (hierzu in den folgenden Abschnitten) sind den Verkaufseinheiten zu melden.

Für Zwecke der IP-PSM ist eine eindeutige Identifizierung und Abgrenzung der betroffenen Transaktionsketten, d.h. des Anwendungsbereichs in einem Einzelfall, notwendig. Es müssen für eine einheitliche Anwendung der IP-PSM durch die betroffenen Staaten und Unternehmen eindeutig die von einem Split betroffenen Einheiten, die internen Transaktionen sowie die zugehörigen Aktivitäten (Tätigkeiten), Erträge, Aufwendungen und Steuern der betroffenen Einheiten und Transaktionen bestimmt werden.⁸¹⁴

Eine Anwendung des Mechanismus auf IP-involvierende Transaktionsketten als Anwendungsvoraussetzungen macht eine Definition von immateriellen Wirtschaftsgütern für Zwecke der Anwendung des Mechanismus notwendig. Darüber hinaus muss definiert werden, was es bedeutet, dass eine Transaktionskette immaterielle Wirtschaftsgüter involviert. Diese Punkte sollen im Folgenden näher erörtert werden. Dabei sollte eine Definition immaterieller Wirtschaftsgüter sowie der Involvierung dieser in Transaktionsketten derart ausgestaltet sein, dass Buchgewinnverlagerungen, Investitionsverlagerungen sowie Steuerplanung anhand der Umgehung der Voraussetzung von Immaterialgütern, etwa aufgrund begrifflicher Abgrenzungsschwierigkeiten⁸¹⁵ oder einer zu engen Definition,⁸¹⁶ möglichst vermieden werden.

⁸¹³ Dies stellt einen gewissen Bruch zum bisherigen System dar, wonach Verrechnungspreise grundsätzlich (wie unter fremden Dritten) ex ante, d.h. vor Entstehung der tatsächlichen Gewinne, grundsätzlich zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses bzw. Eintretens in die Transaktion, gesetzt werden. Je nach gemeinsamer Risikoübernahme ist es im Rahmen der TPSM jedoch möglich, tatsächlich entstandene Gewinne ex post, d.h. nach Realisierung der Gewinne am Markt, zu teilen, sofern fremde Dritte entsprechend verfahren würden und die Grundsätze für die Gewinnteilung zum Zeitpunkt des Eintretens in die Transaktion festgelegt werden. Im Kontext von Immaterialgütern stellt die OECD bezüglich des Zustehens und Zuteilens von ex ante oder ex post Gewinnen insbesondere auf die Übernahme von Risiken ab. Vgl. *OECD* (2017a), S. 139, 167, 262–263, 272–273; *OECD* (2017b), S. 11–12, 22. Vgl. auch *Borstell et al.* (2015), S. 246.

⁸¹⁴ Siehe hierzu 4.5.1.3 Identifizierung und Abgrenzung von Transaktionsketten. Vgl. zur Problematik z.B. analog *Durst* (2007), S. 1050.

⁸¹⁵ Vgl. analog z.B. *Schreiber* (2015), S. 121; *Collier/Andrus* (2017), S. 241. Abgrenzungsschwierigkeiten sollten auch aufgrund weiterer negativer Folgen vermieden werden. Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

⁸¹⁶ Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 248–249.

4.5.1.2 Anwendungsvoraussetzungen der IP-PSM

Der Begriff des immateriellen Wirtschaftsgutes ist kein aus sich heraus eindeutig definierter und abgegrenzter Begriff.⁸¹⁷ Es muss vielmehr institutionell festgelegt werden, was entsprechend dem jeweiligen Zweck unter einem immateriellen Wirtschaftsgut verstanden wird.⁸¹⁸

Im Rahmen der die Verrechnungspreissetzung betreffenden BEPS Aktionspunkte 8-10 wurde eine Überarbeitung der Definition und Beschreibung immaterieller Wirtschaftsgüter (Intangibles)⁸¹⁹ zum Zwecke der Verhinderung der Buchgewinnverlagerung⁸²⁰ entwickelt,⁸²¹ die sich nunmehr in den aktualisierten OECD-Verrechnungspreisleitlinien (2017) finden.⁸²² Da die IP-PSM in das bisherige Verrechnungspreissystem als zusätzliche Verrechnungspreismethode für Verkaufseinheiten implementiert werden könnte, würde eine Anlehnung an die im Rahmen dieses Systems verwendete Definition für immaterielle Wirtschaftsgüter naheliegen. Zudem wird so zunächst eine einheitliche, von nationalen Vorschriften unabhängige Definition sichergestellt. Es ist also zu prüfen, ob die in den Verrechnungspreisleitlinien enthaltene Definition für Zwecke der IP-PSM unter den oben genannten Gesichtspunkten geeignet wäre.

4.5.1.2.1 Begriffsabgrenzung

Im Rahmen der überarbeiteten OECD-Verrechnungspreisleitlinien wird ein Immaterialgut als nicht physisches oder finanzielles Wirtschaftsgut definiert, welches für den Gebrauch in kommerziellen Tätigkeiten rechtlich besessen oder kontrolliert werden kann, und dessen Nutzung

⁸¹⁷ Vgl. *Vögele/Vögele* (2015b), S. 918.

⁸¹⁸ Vgl. auch *Collier/Andrus* (2017), S. 212; *Engler et al.* (2015), S. 1584.

So gibt es etwa sowohl für die handels- und steuerrechtliche Rechnungslegung zweckgebunden (Informationsvermittlung, Gewinnanspruchsermittlung, Zahlungsbemessung) (vgl. *Wüstemann/Wüstemann* (2018), S. 19–22, (m.w.N.); *Scheffler* (2018), S. 1–3) unterschiedliche Voraussetzungen zur Bilanzierung immaterieller Wirtschaftsgüter (nur angeschaffte, nicht selbsterstellte immaterielle Wirtschaftsgüter dürfen im Rahmen der Steuerbilanz aktiviert werden, § 5 Abs. 2 EStG) bzw. immaterieller Vermögensgegenstände (Aktivierungswahlrecht nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB nur der Entwicklungskosten nach § 255 Abs. 2a HGB bei Erfüllen der Vermögensgegenstandskriterien, spezielles Aktivierungsverbot nach § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB) bzw. -werte (IAS 38) (vgl. z.B. *Wüstemann/Wüstemann* (2018), S. 47–72; *Scheffler* (2018), S. 112–115).

⁸¹⁹ Anzumerken ist auch, dass die OECD-Richtlinien nunmehr den Begriff „Intangibles“ und nicht mehr den Begriff „Intangible Property“ (vgl. *OECD* (2010a), S. 191) enthalten. Zum einen scheint der Begriff „Intangible Property“ restriktiver zu sein, will man doch nun eine umfassendere Begriffsbestimmung, um Steuerplanung, Begriffsspielerei und begrifflichen Diskussionen entgegenzuwirken. Zum anderen wird so zum Ausdruck gebracht, dass im Rahmen der Verrechnungspreisanalyse nicht (mehr) allein das rechtliche Eigentum an Immaterialgütern relevant sein soll. Vgl. *OECD* (2017a), S. 248–249, 257–258, 262; *Collier/Andrus* (2017), S. 213; *Borstell et al.* (2015), S. 233.

⁸²⁰ Im Sinne der künstlichen Trennung zwischen dem Ort der Gewinnentstehung und -besteuerung; vgl. *OECD* (2015c), S. 82–83.

⁸²¹ Vgl. auch *Collier/Andrus* (2017), S. 212; *Devereux et al.* (2019), S. 14.

⁸²² Vgl. *OECD* (2017a), S. 248–257; *OECD* (2015b), S. 63–73.

oder Transfer kompensiert werden würde, würde die Nutzung oder der Transfer zwischen unabhängigen Parteien unter vergleichbaren Umständen stattfinden.⁸²³ Die Leitlinien führen eine nicht erschöpfende Liste an Immaterialgütern, einschließlich der jeweiligen Beschreibungen, auf, welche die genannten Voraussetzungen nach Ansicht der OECD erfüllen.⁸²⁴ Die Liste beinhaltet etwa Patente, Know-how und Handelsgeheimnisse, Markenzeichen, Handelsnamen und Marken sowie limitierte Rechte an Immaterialgütern wie Lizenzen. Explizit ausgeschlossen werden Gruppensynergien und marktspezifische Charakteristika.⁸²⁵ Rechnungslegungscharakterisierungen sowohl für Handels- als auch Steuerbilanzzwecke sollen letztlich nicht maßgeblich sein.⁸²⁶

Die aufgeführte Liste ist zwar nicht erschöpfend, doch ist sie recht umfassend und sollte zumindest die bisher bekannten Beispiele der IP-basierten Steuerplanung⁸²⁷ beinhalten.⁸²⁸ Eine nicht erschöpfende Liste verhindert zum Teil Begriffsspielereien bzw. begriffliche Diskussionen.⁸²⁹ Die überarbeitete Definition immaterieller Wirtschaftsgüter im Rahmen der OECD-Leitlinien ist relativ einfach und umfassend.⁸³⁰ Das Kriterium der potentiellen Vergütung zwischen fremden Dritten unter vergleichbaren Umständen soll das Kriterium der Werthaltigkeit (dem Grunde nach) und den Fremdvergleichsgedanken integrieren.⁸³¹ Doch könnten gerade durch diesen Gedanken wiederum konzeptionelle Schwierigkeiten und die entsprechenden Folgen aufkommen.⁸³² Denn insbesondere bei firmenspezifischen Immaterialgütern oder werthaltigen Faktoren⁸³³ kann die allgemeine Schwäche des Fremdvergleichsgrundsatzes bei der Prüfung des Kriteriums der potentiellen Vergütung zwischen fremden Dritten zu Problemen führen, da eine solche Situation aufgrund der Firmenspezifizität in der Regel nicht zu beobachten

⁸²³ “In these Guidelines, (..), the word “intangible” is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset,(..) which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances.” *OECD* (2017a), S. 249.

⁸²⁴ Die OECD betont allerdings, dass die Auflistung keine detaillierte Analyse über das Vorliegen eines Immaterialgutes ersetzen solle. Vgl. *OECD* (2017a), S. 253.

⁸²⁵ Vgl. *OECD* (2017a), S. 252–257. Dennoch sollen die beiden letzten Faktoren im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse zur Bestimmung fremdvergleichskonformer Bedingungen einbezogen werden. Vgl. *OECD* (2017a), S. 257.

⁸²⁶ Vgl. *OECD* (2017a), S. 249.

⁸²⁷ Vgl. hierzu z.B. *Pinkernell* (2012); *Sandell* (2012); *Kleinbard* (2011), S. 706–713; *Fuest et al.* (2013), S. 309–314.

⁸²⁸ Vgl. z.B. zu Apples IP Beschluss (EU) 2017/1283 der Kommission vom 30. August 2016 über die staatliche Beihilfe Irlands zugunsten von Apple, S. 32–33. Vgl. anekdotisch aufzählend auch *Nusser* (2018), S. 6–7; *Pinkernell* (2013), S. 180.

⁸²⁹ Vgl. ähnlich *OECD* (2017a), S. 248–249. Vgl. auch *Collier/Andrus* (2017), S. 241.

⁸³⁰ Vgl. auch *OECD* (2015b), S. 63.

⁸³¹ Vgl. *Collier/Andrus* (2017), S. 239–240, 240–241.

⁸³² Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

⁸³³ Vgl. hierzu *OECD* (2017a), S. 252–257; *Collier/Andrus* (2017), S. 239–240, 240–241.

ist⁸³⁴ und es aus gleichem Grund logisch schwierig sein kann, eine solche Situation zu simulieren.⁸³⁵

Die OECD kategorisiert weiter einzigartige und wertvolle immaterielle Wirtschaftsgüter (unique and valuable intangibles) als solche immateriellen Wirtschaftsgüter, die (i) nicht mit Immaterialgütern vergleichbar sind, die in potentiell vergleichbaren Transaktionen genutzt werden oder verfügbar sind und (ii) deren Nutzung in Geschäftsprozessen (wie Produktion usw.) erwartungsgemäß zu höheren zukünftigen wirtschaftlichen Vorteilen führt als in der Abwesenheit der Immaterialgüter erwartet würde.⁸³⁶

Zusätzlich zum Vorliegen eines Immaterialgutes (siehe oben) müssen diese beiden Kriterien, hier bezeichnet als (i) Einzigartigkeit und (ii) Werthaltigkeit, wohl erfüllt sein. Während sich die Werthaltigkeit bei Immaterialgütern allgemein auf eine solche im Markt bezieht (siehe oben), bezieht sich die Umschreibung des Kriteriums der Werthaltigkeit hier wohl auf eine Werthaltigkeit im Unternehmen bzw. in Unternehmensoperationen. Auch hier geht es um eine Werthaltigkeit dem Grunde nach. Es wäre wohl nicht genau zu bestimmen, wie viel Gewinn auf das immaterielle Wirtschaftsgut potentiell entfallen würde (Gewinnbeitrag der Höhe nach), sondern lediglich, ob der Gewinn mit diesem Gut (Faktor) erwartungsgemäß höher wäre als ohne. Der grundsätzliche Gewinnbeitrag eines Faktors sollte in der Regel leichter zu beurteilen sein als der genaue Gewinnbeitrag der Höhe nach⁸³⁷, da geprüft werden müsse, ob ein erwarteter Gesamtgewinn zu erzielen wäre und nicht konkret wie viel. Doch ist auch ein solches Kriterium nicht frei von Interpretationsspielraum, insbesondere bei Immaterialgütern in frühen Entwicklungsstadien.⁸³⁸ Denn es ist zu beachten, dass sich die zugrundeliegende Kalkulation auf die Zukunft bezieht⁸³⁹ und damit unsicherheitsbehaftet ist. Zudem ist sie einzelfallabhängig.⁸⁴⁰ So sollte über die grundsätzliche (potentielle) Werthaltigkeit eines Faktors (Gewinnbeitrag dem Grunde nach) wohl weniger Interpretationsspielraum gegeben sein als bezüglich des konzeptionell grundsätzlich nicht feststellbaren Gewinnbeitrags der Höhe nach, sowie bezüglich der konzeptionell problembehafteten potentiellen Vergütung in einer Markttransaktion.

⁸³⁴ Vgl. auch *Collier/Andrus* (2017), S. 216.

⁸³⁵ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 579–580.

⁸³⁶ “intangibles (i) that are not comparable to intangibles used by or available to parties to potentially comparable transactions, and (ii) whose use in business operations (e.g. manufacturing, provision of services, marketing, sales or administration) is expected to yield greater future economic benefits than would be expected in the absence of the intangible”. *OECD* (2017a), S. 252.

⁸³⁷ Siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

⁸³⁸ Vgl. z.B. *Collier/Andrus* (2017), S. 216–217.

⁸³⁹ „(...) whose use in business operations (...) **is expected to yield greater future economic benefits** [Herv. d. Verf.] than would be expected in the absence of the intangible.“ *OECD* (2017a), S. 252.

⁸⁴⁰ Vgl. auch *OECD* (2017a), S. 288–289.

Doch sollte letztlich keines dieser Kriterien frei von Argumentationsspielraum und damit die Abgrenzung (einziger und wertvoller) immaterieller Wirtschaftsgüter frei von Abgrenzungsschwierigkeiten sein.⁸⁴¹ Dennoch müssten wohl beide grundsätzlich ermessensbehafteten Kriterien, die potentielle Vergütung zwischen fremden Dritten und der höhere erwartete Nutzen beim Einsatz im Unternehmen, bei der Prüfung des Vorliegens eines einzigartigen und wertvollen Immaterialgutes berücksichtigt werden. Dies legen die Zusammensetzung der Begriffe und die jeweiligen Definitionen nahe.

Im Rahmen der Prüfung der Einzigartigkeit eines Immaterialgutes ist festzustellen, ob dieses mit solchen Immaterialgütern in potentiell vergleichbaren Transaktionen vergleichbar ist.⁸⁴² Zur entsprechenden Behandlung im Rahmen der Verrechnungspreissetzung bzw. -prüfung (wie Vergleichbarkeitsanpassungen oder eine entsprechende Verrechnungspreismethodenwahl) soll im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse auch ein Vergleich der immateriellen Wirtschaftsgüter in der kontrollierten und nicht kontrollierten Transaktion vorgenommen werden.⁸⁴³ Die OECD gibt eine beispielhafte Liste an Faktoren, wie die Exklusivität der Rechte an Immaterialgütern, die zur Feststellung der Vergleichbarkeit von Immaterialgütern herangezogen werden können. Diese Liste ist jedoch nicht erschöpfend und die Prüfung der Vergleichbarkeit kann im Einzelfall weitere Faktoren mit einbeziehen.⁸⁴⁴ Auch müssen die, nicht abschließend in den Richtlinien angegebenen, Risiken im Zusammenhang mit Immaterialgütern zur Beurteilung der Vergleichbarkeit von Transaktionen und Immaterialgütern berücksichtigt werden. Ebenso können umfangreiche Vergleichbarkeitsanpassungen ein Hinweis für eine nicht hinreichende Vergleichbarkeit sein. Die Vergleichbarkeit aufgrund von Datenbankinformationen ist einzelfallabhängig.⁸⁴⁵ Im Ergebnis scheint im Rahmen der letztlich einzelfallabhängigen Prüfung der

⁸⁴¹ Von den konzeptionellen Schwierigkeiten des Fremdvergleichsgrundsatzes abgesehen, sollten im Rahmen der Verrechnungspreisanalyse begriffliche Abgrenzungsschwierigkeiten bezüglich des Vorliegens immaterieller Wirtschaftsgüter grundsätzlich von geringerer Relevanz sein als für Zwecke der Abgrenzung des Anwendungsbereiches der IP-PSM (siehe hierzu die folgenden Abschnitte), da im Rahmen der Verrechnungspreisanalyse werthaltige Faktoren grundsätzlich nach dem Gedanken des Fremdvergleichsgrundsatzes vergütet werden sollten, unabhängig von ihrer definitorischen Einordnung (vgl. *Collier/Andrus* (2017), S. 239–240, 240–241; *Wilkie* (2016), S. 79–80).

⁸⁴² Auch hier findet sich die grundlegende konzeptionelle Schwierigkeit des Fremdvergleichsgrundsatzes, am Markt und im Unternehmen vergleichbare Transaktionen zu finden. Vgl. z.B. *Collier/Andrus* (2017), S. 216.

⁸⁴³ Vgl. *OECD* (2017a), S. 284–317. Grundsätzlich gilt etwa bei der Nutzung von Immaterialgütern im Rahmen von kontrollierten Transaktionen, dass einseitige Methoden ohne Vergleichbarkeitsanpassungen verwendet werden können, wenn das betrachtete Immaterialgut, das von der getesteten Einheit verwendet wird, mit dem zu vergleichenden Immaterialgut in der Vergleichstransaktion vergleichbar ist. Gibt es Unterschiede zwischen den Immaterialgütern oder ist das von der getesteten Einheit verwendete Immaterialgut einzigartig, müssen Vergleichbarkeitsanpassungen vorgenommen oder die TPSPM angewandt werden. Vgl. *OECD* (2017a), S. 315–317.

⁸⁴⁴ Vgl. *OECD* (2017a), S. 286–290, 314.

⁸⁴⁵ Vgl. *OECD* (2017a), S. 290–291, 314.

Einzigartigkeit offen zu bleiben, *wie* einzigartig Immaterialgüter sein müssen, um eine entsprechende Verrechnungspreisbehandlung zu folgern,⁸⁴⁶ sodass Ermessens- und Argumentationsspielräume bestehen und Abgrenzungsschwierigkeiten auftreten können.⁸⁴⁷ Darüber hinaus ist zu beachten, dass für Verrechnungspreiszwecke nicht notwendigerweise alle einzigartigen Immaterialgüter identifiziert werden müssen, sofern diese bei der nicht getesteten Partei möglicherweise vorliegen und einseitige Methoden bei der getesteten Partei, welche keine einzigartigen und wertvollen Immaterialgüter nutzt, angewandt werden können.⁸⁴⁸

Die Definition immaterieller Wirtschaftsgüter für Zwecke der IP-PSM könnte grundsätzlich an die Definition immaterieller Wirtschaftsgüter im Rahmen der überarbeiteten Verrechnungspreisleitlinien angelehnt werden. Die OECD-Definition sollte grundsätzlich hinreichend einfach, klar und umfassend sein, um Steuerplanung anhand der Umgehung der Voraussetzung von Immaterialgütern zu vermeiden. Außerdem trifft sie generell derzeit bekannte Arten von Immaterialgütern, welche steuerplanerisch genutzt werden.⁸⁴⁹ Darüber hinaus wäre eine Anlehnung an die OECD-Definition aus Implementierungssicht für Zwecke der IP-PSM geeignet. Konzeptionelle Schwächen, Interpretationsspielräume und Abgrenzungsschwierigkeiten bestehen aber in dem allgemein für Immaterialgüter zu prüfenden Kriterium der potentiellen Vergütung zwischen fremden Dritten sowie den für einzigartige und wertvolle Immaterialgüter besonderen Kriterien der Einzigartigkeit sowie der unternehmensbezogenen Werthaltigkeit.

Von den besonderen Überlegungen für immaterielle Wirtschaftsgüter innerhalb der überarbeiteten OECD-Leitlinien sind Transaktionen betroffen, die Immaterialgüter involvieren. Dies betrifft das Eigentum an, die Entwicklung, Verbesserung, Erhaltung, den Schutz sowie die Ausnutzung von Immaterialgütern. Die Ausnutzung von Immaterialgütern bezieht sich auf Transfers von immateriellen Wirtschaftsgütern oder von Rechten an immateriellen Wirtschaftsgütern (dies schließt Lizenzierungen ein)⁸⁵⁰, sowie auf konzerninterne Transaktionen oder kommerzielle Tätigkeiten, bei denen immaterielle Wirtschaftsgüter durch eine oder mehrere Transaktionsparteien genutzt werden, d.h. sie bezieht sich auch auf Transaktionen oder Tätigkeiten, die

⁸⁴⁶ Die OECD-Leitlinien geben etwa an, dass potentiell vergleichbare Transaktionen verworfen werden sollen, sofern Immaterialgüter „manifestly unique“ (OECD (2017a), S. 314) sind, was auch immer dies letztlich bedeuten mag.

⁸⁴⁷ Vgl. analog bezüglich der Möglichkeit des Rückgriffes auf Marktpreise zur Bewertung von Transaktionen anstelle der Anwendung einer bestimmungslandbasierten Gewinnzuteilung, sofern dieser Rückgriff nicht mehr möglich ist, Schreiber (2015), S. 121.

⁸⁴⁸ Vgl. OECD (2017a), S. 315.

⁸⁴⁹ So auch das allgemeine Ziel der OECD im Rahmen der BEPS-Aktionspunkte 8-10. Vgl. OECD (2015b), S. 63.

⁸⁵⁰ Vgl. auch Wilkie (2016), S. 78.

nicht unmittelbar immaterielle Wirtschaftsgüter zum Gegenstand haben.⁸⁵¹ Auch bei der Involvierung von IP müssen Transaktionen nach allgemeinen Regeln akkurat abgegrenzt und beschrieben werden.⁸⁵² Welche Einheit welche der entsprechenden Aufgaben bezogen auf das Immaterialgut übernimmt, soll anhand der Übernahme von Funktionen⁸⁵³, Risiken und der Einbringung von Wirtschaftsgütern basierend auf einer Funktionsanalyse beurteilt und es soll eine entsprechende Kompensation vorgenommen werden. Kosten im Zusammenhang mit dem Immaterialgut sollen entsprechend zugeteilt werden.⁸⁵⁴

Der Umfang (etwa bis hin zur mittelbaren Involvierung von IP durch die Nutzung im Produktionsprozess) sowie das Spektrum (von der Entwicklung bis hin zur (mittelbaren) Ausnutzung (am Markt)) der von Immaterialgütern betroffenen Transaktionen sollten recht weit sein. Demnach könnte sich auch die Konkretisierung der Transaktionsketten, die immaterielle Wirtschaftsgüter involvieren, d.h. der Sachverhalte, die die IP-PSM auslösen, an diesem Umfang orientieren. Dies würde ein mögliches Ausweichen aus der IP-PSM erschweren und entsprechend Buchgewinn- bzw. Investitionsverlagerungsrisiken reduzieren sowie (wenn auch nicht explizit) den Transaktionskettengedanken⁸⁵⁵ der IP-PSM bereits beinhalten. Dennoch bleiben diesbezüglich Abgrenzungsschwierigkeiten und Interpretationsspielraum, etwa bei der Frage, welche Art und welcher Umfang der Nutzung immaterieller Wirtschaftsgüter durch Vertragsparteien einbezogen wird, oder welche Funktionen, Wirtschaftsgüter und Risiken letztlich betroffen sind. Die OECD-Leitlinien bleiben hier beispielhaft⁸⁵⁶ und/ oder sind, wie üblich, bei ihren Konkretisierungen nicht endgültig⁸⁵⁷.

4.5.1.2.2 Vermeidung von Buchgewinn- und Investitionsverlagerung

Vor dem BEPS-Projekt der OECD war es grundsätzlich möglich, dem Eigentümer eines, insbesondere konzernspezifischen (einzigartigen) und wertvollen immateriellen Wirtschaftsguts

⁸⁵¹ Vgl. *OECD* (2017a), S. 257–284, 586.

⁸⁵² Vgl. *OECD* (2017a), S. 260, 278.

⁸⁵³ Die OECD führt diesbezüglich insbesondere Entscheidungs- und Kontrollfunktionen an, etwa über Budgets oder Forschungs- und Entwicklungsprogramme. Vgl. *OECD* (2017a), S. 267.

⁸⁵⁴ Vgl. *OECD* (2017a), S. 257–278. Es wird ersichtlich, dass nach den überarbeiteten OECD-Leitlinien in Bezug auf Immaterialgüter auch letztlich gesamte Transaktionsketten von der Entwicklung über die Verbesserung, die Erhaltung, den Schutz, das Eigentum bis zur Ausnutzung am Markt, inklusive etwa des Nutzens im Rahmen von Produktionsprozessen oder der Vermarktung von Produkten (vgl. *OECD* (2017a), S. 260, 283, 313), betroffen sein können und Erträge aus der Ausnutzung von sowie Kosten im Zusammenhang mit Immaterialgütern den Einheiten entsprechend zugeteilt werden sollen, was zumindest eine Annäherung an das im Rahmen der IP-PSM angestrebte Vorgehen zu sein scheint. Mit Blick auf Immaterialgüter wird faktisch eine Art formelhafte Zuteilung von Gewinnen nach Funktionen, Risiken und Wirtschaftsgütern vorgenommen (vgl. *Schreiber* (2015), S. 116–117, 119–121).

⁸⁵⁵ Siehe hierzu 4.5.1.3 Identifizierung und Abgrenzung von Transaktionsketten.

⁸⁵⁶ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 283–284, 313, 586.

⁸⁵⁷ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 267, 268, 270–271.

dem Grunde nach, und, aufgrund der schwierigen Vergleichbarkeit,⁸⁵⁸ hohe, konzerninterne Vergütungen zukommen zu lassen und dies steuerplanerisch zu nutzen. Durch die Ansiedelung dieser immateriellen Wirtschaftsgüter an Niedrigsteuerstandorten⁸⁵⁹ und steuerstrategische Verrechnungspreissetzung konnten so Buchgewinne entsprechend verlagert und niedrig bzw. nicht besteuert werden.⁸⁶⁰ Dem wirkt die OECD im Rahmen des BEPS-Projekts durch überarbeitete Verrechnungspreisgrundsätze für immaterielle Wirtschaftsgüter, von denen ein Großteil einzigartiger (und wertvoller) Natur sein sollte,⁸⁶¹ entgegen.⁸⁶² Die allgemeinen Verrechnungspreisprinzipien (Fremdvergleichsgrundsatz, Verrechnungspreismethoden und Vergleichbarkeitsanalyse) einschließlich der Identifizierung von Funktionen, Wirtschaftsgütern und Risiken im Rahmen der Funktionsanalyse sollen auch auf immaterielle Wirtschaftsgüter Anwendung finden.⁸⁶³ Konkretisiert soll nunmehr nicht allein das Eigentum an Immaterialgütern über eine Vergütung dem Grunde und der Höhe nach entscheiden, sondern die jeweiligen Beiträge anhand der Übernahme von Funktionen, dem Einsatz von Wirtschaftsgütern sowie der Übernahme von Risiken.⁸⁶⁴

Die überarbeiteten Regelungen zur Vergütung und damit Gewinnzuordnung bei Transaktionen, die immaterielle Wirtschaftsgüter involvieren,⁸⁶⁵ scheinen wirksam zu sein, die reine Buchgewinnverlagerung an Niedrigsteuerstandorte zu verhindern.⁸⁶⁶ Letztlich wird die Gewinnzuordnung weniger an rechtliche Strukturen wie Eigentum und vertragliche Risikoübernahme als an Mitarbeiter (Funktionen, Entscheidungskompetenz) und Investitionen (Kapital, Wirtschaftsgüter) geknüpft.⁸⁶⁷ Doch bringt dies auch Nachteile mit sich.

⁸⁵⁸ Die OECD erkennt an, dass die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes im Falle, dass immaterielle Wirtschaftsgüter involviert sind, besonders schwerfällt. Vgl. *OECD* (2017a), S. 284.

⁸⁵⁹ Z.B. durch den Transfer eines immateriellen Wirtschaftsguts von etwa dem Ort der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zu einem Niedrigsteuer-IP-Standort, an dem die Eigentumsrechte an dem IP gehalten wurden, in einem frühen Entwicklungsstadium des IP zu einem niedrigen konzerninternen Preis, etwa im Rahmen von sog. Cost Contribution Arrangements (vgl. hierzu z.B. *OECD* (2017a), S. 345–364). Vgl. z.B. *Collier/Andrus* (2017), S. 212; *Evers* (2015), S. 40–48, (m.w.N.).

⁸⁶⁰ Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 95; *Pinkernell* (2012); *Fuest et al.* (2013), S. 309–314; *Schreiber* (2015), S. 103, 115–116; *Evers* (2015), S. 37–39, (m.w.N.).

⁸⁶¹ Vgl. *OECD* (2017a), S. 286–287; *Collier/Andrus* (2017), S. 114, 138–140; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 95.

⁸⁶² Vgl. *OECD* (2013a), S. 20. Vgl. auch *Schreiber* (2015), S. 116.

⁸⁶³ Vgl. *OECD* (2017a), S. 247–248.

⁸⁶⁴ Vgl. *OECD* (2015b), S. 73–87, (2017a), S. 257–278. Vgl. auch *Schreiber* (2017), S. 575. Einer rein vertraglichen Risikoübernahme einer Einheit soll durch das Erfordernis der notwendigen Entscheidungsbefugnis einer Einheit und die Ausstattung einer Einheit mit dem zur Risikoübernahme notwendigen Kapital entgegengewirkt werden. Vgl. *OECD* (2015b), S. 10, (2017a), S. 271. Das Konzept der Risikoübernahme einer Einheit im Konzern ist konzeptionell kritisch zu sehen, da Risiken wirtschaftlich letztlich von der Muttergesellschaft bzw. den Eigentümern eines Konzerns getragen werden und nicht von einzelnen Einheiten innerhalb eines Konzerns. Vgl. z.B. *Devereux/Vella* (2014), S. 456–457.

⁸⁶⁵ Zu detaillierteren, besonderen Verrechnungspreisüberlegungen vgl. *OECD* (2017a), S. 247–317.

⁸⁶⁶ Vgl. *Collier/Andrus* (2017), S. 228.

⁸⁶⁷ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 116–117, 119.

Zum einen ist eine Gewinnzuordnung auch nach diesen Grundsätzen konzeptionell nicht klar und involviert damit Steuerplanungsmöglichkeiten und Komplexität.⁸⁶⁸ Eine Anknüpfung der IP-PSM an diesen Bereich der Immaterialgüter würde Steuerplanungsanreize grundsätzlich durch die Neutralisierung im Wege der Anrechnung aushebeln. Die Frage der Komplexität wäre durch den Mechanismus zwar grundsätzlich nicht gelöst, da an den Regeln der Gewinnzuordnung bis zur Verkaufseinheit grundsätzlich nichts geändert werden soll. Doch würde dieser Problematik ein Teil der Brisanz genommen, indem Buchgewinnverlagerungsanreize grundsätzlich neutralisiert werden und MNUs so keinen Anreiz haben, konzeptionelle Unklarheiten zu ihren Gunsten zu nutzen. Das Konfliktpotential zwischen MNUs und Finanzverwaltungen und entsprechende Dokumentationsanforderungen könnten so erheblich gesenkt werden.⁸⁶⁹

Zum anderen wird durch eine stärkere Anknüpfung der Gewinnzuordnung an Investitionen das Risiko der Investitionsverlagerung erhöht.⁸⁷⁰ Die Steuersensitivität von Investitionen mit Bezug zu immateriellen Wirtschaftsgütern (wie Forschung und Entwicklung oder die Nutzung von Immaterialgütern etwa im Rahmen der Produktion) könnte dabei unterschiedlich hoch sein im Vergleich zur Steuersensitivität von Investitionen, die keine Immaterialgüter involvieren.⁸⁷¹

Im Ergebnis könnten im geltenden System grundsätzlich im Bereich der immateriellen Wirtschaftsgüter vermehrte Investitionswirkungen durch die Erschwerung der Buchgewinnverlagerung auftreten. Eine Anknüpfung der IP-PSM an diesen Bereich könnte dem entgegenwirken und sowohl Buchgewinn- als auch Investitionsverlagerungsanreize im besonders problematischen Bereich der immateriellen Wirtschaftsgüter neutralisieren. Außerdem würde die grundsätzliche Neutralisierung von Buchgewinnverlagerungsanreizen Verrechnungspreiskonflikte aufgrund (besonderer) konzeptioneller Schwierigkeiten und der entsprechenden Argumentationsspielräume⁸⁷² potentiell dadurch entschärfen, dass Unternehmen an diesen Konflikten grundsätzlich nicht mehr beteiligt sein sollten, sondern nur noch die betroffenen Finanzverwaltungen. Dies könnte die Befolgungskosten der Unternehmen, etwa in Form von Dokumentationsanforderungen zur Rechtfertigung einer bestimmten Verrechnungspreissetzung, senken.

⁸⁶⁸ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 119–120; *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 96. Siehe hierzu auch 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

⁸⁶⁹ Siehe hierzu allgemein auch 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

⁸⁷⁰ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 115–118; *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 102. Siehe auch 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie die entsprechenden, auch empirischen, Nachweise.

⁸⁷¹ Vgl. *Schreiber* (2015), S. 105–106; *Devereux/Griffith* (1998); *de Mooij/Liu* (2018).

⁸⁷² Vgl. *Schreiber* (2015), S. 119–120.

4.5.1.2.3 Mögliche Einschränkung des Anwendungsbereiches auf einzigartige und wertvolle Immaterialgüter

In Zeiten der Digitalisierung und der Globalisierung werden immaterielle Wirtschaftsgüter zunehmend in (internationalen) Geschäftsprozessen genutzt.⁸⁷³ Wird die Anwendung der IP-PSM durch die Involvierung immaterieller Wirtschaftsgüter ausgelöst, könnte sich entsprechend der Anwendungsbereich der IP-PSM faktisch auf nahezu alle Transaktionsketten in multinationalen Unternehmen ausdehnen, was die Notwendigkeit des Abgrenzungsbedarfes⁸⁷⁴ bezogen auf Immaterialgüter und IP-involvierende Transaktionsketten in Frage stellt.

Der Bereich der einzigartigen und wertvollen immateriellen Wirtschaftsgüter wurde aufgrund der schwierigen oder nicht möglichen Vergleichbarkeit als der besonders problematische Bereich bei der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes identifiziert.⁸⁷⁵ Entsprechend könnten im geltenden System fortan besonders in diesem Bereich vermehrte Investitionswirkungen auftreten und es ist aufgrund konzeptioneller Schwierigkeiten auch nicht notwendigerweise mit weniger Disputen zu rechnen⁸⁷⁶. Diese Argumente könnten dafürsprechen, den Anwendungsbereich der IP-PSM auf die Involvierung einzigartiger und wertvoller Immaterialgüter einzugrenzen. Die IP-PSM könnte dabei den Abgrenzungen der OECD-Leitlinien folgen und dann Anwendung finden, sobald im Rahmen der Verrechnungspreissetzung bei der Involvierung von Immaterialgütern Vergleichbarkeitsanpassungen oder eine Abkehr von einseitigen Methoden notwendig sind⁸⁷⁷.⁸⁷⁸ Die zugrundeliegende Vergleichbarkeitsanalyse muss im Rahmen der Verrechnungspreissetzung ohnehin vorgenommen werden. Damit würden sich der Anwendungsbereich der TPSM⁸⁷⁹ und der IP-PSM grundsätzlich annähern.⁸⁸⁰

⁸⁷³ Vgl. *OECD* (2018c), S. 24, 51–53, (2018d), (2013b), S. 45; *Schreiber* (2017), S. 473. Vgl. auch *Greil* (2017), S. 171–172, (m.w.N.).

⁸⁷⁴ Siehe hierzu auch 4.5.1.5.1 Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume.

⁸⁷⁵ Vgl. auch *OECD* (2017a), S. 258; *Avi-Yonah* (1997), S. 546.

⁸⁷⁶ Vgl. insgesamt aufgrund eines Anstiegs der Komplexität innerhalb der Verrechnungspreisanalyse infolge der Änderungen durch das BEPS-Projekt *Collier/Andrus* (2017), S. 246–247.

⁸⁷⁷ Vgl. erneut *OECD* (2017a), S. 284–317.

⁸⁷⁸ Vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 119–121; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 107–108.

⁸⁷⁹ Siehe hierzu 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten.

⁸⁸⁰ Der Anwendungsbereich der IP-PSM könnte allerdings (zumindest formal gesehen) weiter sein als derjenige der TPSM, da die IP-PSM zur Anwendung kommen soll, sobald (einzigartige und wertvolle) Immaterialgüter involviert sind. Die TPSM soll hingegen grundsätzlich dann Anwendung finden, wenn zwei oder mehr Einheiten einzigartige und wertvolle Beiträge (etwa in Form von IP) leisten. Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 16. Die IP-PSM kann also, im Gegensatz zur TPSM, auch bei einseitigen Beiträgen von (einzigartigem und wertvollem) IP Anwendung finden.

Laut der Studie von *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018) ist weiterhin die Kostenaufschlagsmethode die am häufigsten verwendete Verrechnungspreismethode, auch bei der Entwicklung und Nutzung von IP. Vgl. *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 5–6. Dennoch wird tendenziell eine fortwährende Ausdehnung der Anwendungsfälle der TPSM in der Praxis angesehen. Vgl. z.B. *Devereux et al.*

Allerdings gilt auch für einzigartige und wertvolle Immaterialgüter, dass diese zusehends Teil (internationaler) Geschäftsprozesse sind⁸⁸¹ und eine Vielzahl von in Unternehmen eingesetzten immateriellen Wirtschaftsgütern einzigartig sein sollte⁸⁸², was die Notwendigkeit des zusätzlichen Abgrenzungsbedarfes⁸⁸³ bezogen auf die Einzigartigkeit (mangelnde Vergleichbarkeit) und die Werthaltigkeit (im Unternehmen) gleichermaßen in Frage stellt.

In beiden Fällen der Anwendungsbegrenzung (auf IP allgemein oder auf einzigartige und wertvolle immaterielle Wirtschaftsgüter) wäre zwar eine umfassendere Anwendung des Mechanismus aus Sicht der Vermeidung von Investitions- und Buchgewinnverlagerungen, der Reduzierung von Abgrenzungsbedarf sowie der Entschärfung von konzeptionellen Schwierigkeiten der Verrechnungspreissetzung wünschenswert. Doch stellen sodann sowohl diese Ziele als auch die fortschreitende Digitalisierung die Notwendigkeit der Voraussetzung der Involvierung (einzigartiger und wertvoller) immaterieller Wirtschaftsgüter in betroffenen Transaktionsketten und einer entsprechenden Abgrenzung infrage⁸⁸⁴. Die Flexibilität der Staaten wird durch die Anwendung des Mechanismus zwar modifiziert, aber grundsätzlich nicht beeinträchtigt,⁸⁸⁵ so dass dieser Aspekt eine Eingrenzung des Anwendungsbereiches weniger begründen könnte. Zwar besteht die Ausgangsüberlegung der Eingrenzung des Anwendungsbereiches darin, die besonders problematischen Felder der Verrechnungspreissetzung zu treffen. Bei einer tatsächlichen Ausdehnung dieser Bereiche könnte eine rechtliche Eingrenzung des Anwendungsbereiches jedoch überflüssig bzw. unnötig kostenintensiv werden.

(2019), S. 13–14, (m.w.N.); *Schreiber* (2018), S. 268, (m.w.N.); *Blough et al.* (2018), S. 5; *Kroppen et al.* (2012), S. 269–271; *Avi-Yonah* (1997), S. 546.

Auch die Vorschläge von etwa *Devereux et al.* (2019); *Avi-Yonah* (1997); *Schreiber* (2015), (2018); *Kadet* (2015); *Greil* (2017) fügen sich in diese Entwicklung bzw. diesen Kontext der Anwendung und der Ausdehnung der TPSM, insbesondere unter Berücksichtigung des OECD BEPS-Projektes. Vgl. *Devereux et al.* (2019), insbes. S. 13–18; *Avi-Yonah* (1997), insbes. S. 545–550; *Schreiber* (2015), insbes. S. 115–122, (2018), insbes. S. 268; *Kadet* (2015); *Greil* (2017), insbes. S. 171–174.

⁸⁸¹ Vgl. z.B. *Devereux et al.* (2019), S. 13.

⁸⁸² Vgl. erneut *OECD* (2017a), S. 286; *Collier/Andrus* (2017), S. 114.

⁸⁸³ Siehe hierzu auch 4.5.1.5.1 Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume. Vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 121.

⁸⁸⁴ Vgl. analog *Spengel* (2018), S. M 5.

⁸⁸⁵ Siehe hierzu 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

4.5.1.3 Identifizierung und Abgrenzung von Transaktionsketten

Ausgehend von der jeweiligen Marktleistung des Unternehmens (Produkt oder Dienstleistung) könnte anhand der internen Transaktionen eine Transaktionskette (Leistungserstellungsprozess, Wertschöpfungskette⁸⁸⁶) durch das Unternehmen bis hin zum Beschaffungsmarkt isoliert werden, auf die der Mechanismus entsprechend anzuwenden wäre.⁸⁸⁷ Diese Transaktionskette würde den Konsolidierungskreis für Zwecke des Mechanismus (den Split) darstellen und es wäre der Gewinn dieser Kette bezogen auf die jeweilige Marktleistung zu bestimmen und den Verkaufseinheiten zuzuteilen.⁸⁸⁸ Durch eine Ausdehnung des Mechanismus vom Absatz- bis zum Beschaffungsmarkt werden alle Produktionssteuern, die dieser Kette (Marktleistung) zuzurechnen sind, im Wege der Anrechnung neutralisiert und damit verbundene potentielle Buchgewinn- oder Investitionsverlagerungsanreize grundsätzlich vermieden⁸⁸⁹.

Eine solche Anwendung macht es notwendig, die jeweilige Marktleistung in Abhängigkeit des Aggregierungsgrades zu definieren.⁸⁹⁰ Außerdem muss für Zwecke der IP-PSM zunächst die jeweilige Marktleistung identifiziert werden, die aus der Involvierung des Immaterialgutes resultiert. Die externen Verkaufserlöse der jeweiligen Marktleistung sind zu bestimmen und zu

⁸⁸⁶ Zur Definition und Identifizierung von Wertschöpfungsketten für Zwecke der Analyse von Wettbewerbsvorteilen und der Kostenanalyse vgl. *Porter* (2004), S. 36–61, 64–70. Die Wertschöpfungskette ist ein von Porter entwickeltes Managementkonzept und dient der grafischen Darstellung der zusammenhängenden primären sowie unterstützenden Unternehmensaktivitäten im Prozess der Gütererstellung. Vgl. *Gabler-Wirtschaftslexikon: T - Z* (2014), S. 3562. Sie kann als Abfolge produktiver (wertschöpfender) Aktivitäten, die zur endgültigen Produktion führen, definiert werden. Vgl. *OECD* (2013c), S. 14, 17. Wertschöpfungsketten (auch Wertketten) können für verschiedene Aggregierungsgrade (etwa das ganze Unternehmen, Unternehmensteile, einzelne Branchen oder Produkte) ermittelt werden. Vgl. *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 243; *Porter* (2004), S. 36. Vgl. zur Wertschöpfungskette auch *Münzberg* (2001). Transaktionsketten im Rahmen der PSM beziehen sich damit grundsätzlich auf unternehmensinterne Wertschöpfungsprozesse bzw. -ketten mit Blick auf die Erstellung einer Marktleistung. Im Endeffekt wird im Rahmen der PSM die Wertschöpfung (Preis eines Produkts abzüglich der [gesamten; Erg. d. Verf.] Kosten der Produktherstellung; vgl. *Camphausen* (2014), S. 161) besteuert. Vgl. auch *Greil* (2017), S. 172. Auch die verwandten Vorschläge, die sich auf unternehmensinterne Prozesse bzw. Transaktionsketten beziehen, beziehen sich auf Wertschöpfungsprozesse bzw. -ketten. Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b); *Greil* (2017), S. 172; *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 102. Ebenso orientiert sich die Konzernkostenrechnung an globalen Wertschöpfungsketten. Vgl. etwa *Pfaff* (2003), S. 34–35; *Riezler* (2003), S. 82; *Bär* (2003), S. 103–105. Es ist allerdings zu beachten, dass die Gliederung der Prozesskostenrechnung, die im Rahmen der PSM genutzt werden kann (siehe hierzu 4.5.1.3.2 Nutzung des internen Rechnungswesens), sich häufig nicht an der Gliederung von bzw. für Wertschöpfungsketten (funktionale Gliederung des Unternehmens) orientiert. So basiert die Prozesskostenrechnung im Gegensatz zur Wertkettenanalyse (vgl. hierzu *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 242–245, 289), die sich an der Gliederung der Wertschöpfungskette orientiert, etwa auf der Kostenstellengliederung. Die Kostenrechnung ist im Allgemeinen gegenüber einer Wertkettenanalyse detaillierter und genauer. Vgl. *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 245, 675. Allerdings ist die Prozesskostenrechnung ein Instrument, Teile des Konzepts der Wertkettenanalyse umzusetzen (vgl. *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 289). Vgl. zur Definition der Prozesskostenrechnung *Osterloh/Frost* (2001a). Außerdem kann eine Wertkettenanalyse auch unternehmensexterne Teile der gesamten Wertschöpfungskette vom Rohmaterial bis zum Endkonsumenten miteinbeziehen. Vgl. *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 244; *OECD* (2013c), S. 14; *Shank/Govindarajan* (1992).

⁸⁸⁷ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265. Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 111, 113–114.

⁸⁸⁸ Vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 120; *Greil* (2017), S. 172–174. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266.

⁸⁸⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

⁸⁹⁰ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 67.

aggregieren. Ausgehend von der Marktleistung müssen die konzerninternen Transaktionen bestimmt werden, die unmittelbar und mittelbar zur Erstellung dieser Leistung führen.⁸⁹¹ Die an diesen Transaktionen beteiligten MNU-Einheiten sind in den jeweiligen Split dem Grunde nach einzubeziehen. Bei konsequenter Umsetzung und Anwendung der IP-PSM sollten alle konzerninternen Transaktionen in einen Split einbezogen werden, sodass an den Rändern des Split keine konzerninternen Transaktionen mehr stattfinden. In dem Fall, dass eine Konzerneinheit an der Erstellung mehrerer Marktleistungen und damit an mehreren Splits beteiligt ist, ist eine Konzerneinheit nicht dem vollen Umfang nach in einen Split einzubeziehen, sondern sie ist grundsätzlich entsprechend den Transaktionen, die dem Split zugeordnet werden, zuzuteilen. Den Transaktionen liegen dabei in der Regel Aktivitäten der Einheiten (wie Produktion, F&E) zugrunde, die dem Split entsprechend zugeteilt werden können. Eine Transaktionskette kann damit quer durch rechtliche Einheiten und die von ihnen ausgeübten Funktionen verlaufen.⁸⁹² Da im Rahmen eines Split externe Erträge und Aufwendungen aggregiert werden sollen, sind diejenigen Primärkosten der einzubeziehenden Einheiten, die der Marktleistung bzw. der zugrundeliegenden Transaktion zuzurechnen sind, zu bestimmen. Dem jeweiligen Produktsplit sind dabei alle primären Einzel- und Gemeinkosten zuzurechnen.⁸⁹³ In dem Fall, dass der gesamte Konzern aus einzelnen (IP-involvierenden) Splits besteht, muss gelten, dass die Summe der jeweils aufzuteilenden Gewinne dem Gesamtgewinn des MNU entspricht sowie dass die Summe der in einen Split einbezogenen primären Kosten der Summe der primären Kosten des MNU entspricht. Alle konzerninternen Transaktionen müssten eindeutig einem Split zugeteilt werden. Zum Zwecke der Anrechnung sind entsprechend jene Steuern der Produktionseinheiten zu bestimmen, die dem jeweiligen Split zuzurechnen sind, die also auf die entsprechende Marktleistung entfallen.⁸⁹⁴

Um eine transaktionskettenbasierte Besteuerung durchführen zu können, benötigen sowohl die Unternehmenseinheiten als auch Steuerverwaltungen entsprechende Informationen sowie Informationsmechanismen. In dem folgenden Abschnitt soll zunächst geprüft werden, inwieweit sich ein (IP-)transaktionskettenbasierter Mechanismus vom aktuellen System der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze wegbewegen würde bzw. sich das aktuelle System unter Umständen bereits in die benötigte Richtung bewegt sowie welche Informationen und Mechanismen aus

⁸⁹¹ Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 111–114. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265.

⁸⁹² Vgl. analog *Pfaff* (2003), S. 34.

⁸⁹³ Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108–112, 115. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266.

⁸⁹⁴ Siehe hierzu auch 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten.

der Anwendung der OECD-Grundsätze für Zwecke der IP- bzw. VC-PSM⁸⁹⁵ genutzt werden könnten. Aktuelle Entwicklungen auf OECD-Ebene sollen dabei berücksichtigt werden.

4.5.1.3.1 Nutzung der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze

Die Verrechnungspreissetzung nach OECD-Grundsätzen ist zwar grundsätzlich einzeltransaktionsbasiert, d.h. es werden einzelne Transaktionen betrachtet und in die Verrechnungspreissetzung bzw. -prüfung häufig nur eine der an der Transaktion beteiligten Parteien einbezogen (sog. tested party). Im Rahmen der zwei- oder mehrseitigen TPSM werden jedoch auch zwei oder mehrere Parteien einbezogen⁸⁹⁶ und auch die Zusammenfassung mehrerer Einzeltransaktionen etwa zwischen zwei Parteien zu Transaktionsbündeln oder die Berücksichtigung von Transaktionen anderer Parteien in einer Transaktionssequenz ist u.U. möglich⁸⁹⁷. Mithin ist eine gleichzeitige Betrachtung mehrerer Parteien wie Transaktionen im Rahmen der Verrechnungspreissetzung nicht neu.⁸⁹⁸ Der Umfang eines PSM-Split umfasst, im Gegensatz zu TPSM-Splits, jedoch konsequent gesamte Transaktionsketten vom Absatz- bis zum Beschaffungsmarkt.⁸⁹⁹ Entsprechend kann ein PSM-Split im Umfang weiter sein als ein TPSM-Split⁹⁰⁰ und somit mehr MNU-Einheiten und Steuerjurisdiktionen beinhalten.⁹⁰¹ Die Problematik der Splitabgrenzung, inklusive der Gemeinkostenallokation,⁹⁰² besteht grundsätzlich jedoch auch im Rahmen der TPSM.⁹⁰³

Im Falle dass immaterielle Wirtschaftsgüter in Transaktionen involviert sind, soll die Funktionsanalyse, die im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse⁹⁰⁴ für Verrechnungspreiszwecke durchgeführt werden soll,⁹⁰⁵ auf einem Verständnis des globalen Geschäfts des multinationalen Unternehmens sowie der Art und Weise, wie immaterielle Wirtschaftsgüter durch das MNU

⁸⁹⁵ Siehe hierzu 4.5.2 VC-PSM.

⁸⁹⁶ Siehe hierzu 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten und die entsprechenden Nachweise.

⁸⁹⁷ Vgl. *OECD* (2017a), S. 150–151; *Vögele/Raab* (2015b), S. 422.

⁸⁹⁸ Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 113; *Schreiber* (2018), S. 265.

⁸⁹⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265. Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 16.

⁹⁰⁰ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 16. Avi-Yonah sieht eine Anwendung der TPSM im Rahmen der Verrechnungspreisregeln der USA auf gesamte globale Geschäftslinien (globale Gewinnaufteilungsmethode) als Möglichkeit an. Auch sieht er, aufgrund der schwierigen Vergleichbarkeit, die Anwendung der TPSM als besonders gegeben, wenn firmenspezifische Immaterialgüter involviert sind. Vgl. *Avi-Yonah* (1997), S. 546–547. Dies ist im Grundsatz vergleichbar mit der IP-PSM. Avi-Yonah schlägt darüber hinaus eine Art globale Gewinnaufteilungsmethode für die Besteuerung des electronic commerce vor, mit der Zuteilung von Routinegewinnen zu Quellenstaaten und Restgewinnen zu Verkaufsstaaten. Vgl. *Avi-Yonah* (1997), S. 545–550.

⁹⁰¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266, 268.

⁹⁰² Siehe hierzu insbesondere 4.5.1.3.2 Nutzung des internen Rechnungswesens; 4.5.1.5.1 Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume.

⁹⁰³ Siehe hierzu 4.2 OECD-Verrechnungspreissetzung. Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 265–266.

⁹⁰⁴ Vgl. zur Vergleichbarkeitsanalyse *OECD* (2017a), S. 147–170.

⁹⁰⁵ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 148, 170.

innerhalb der gesamten Lieferkette verwendet werden, basieren.⁹⁰⁶ Dieses Verständnis könnte dazu genutzt werden, festzustellen, welche immateriellen Wirtschaftsgüter in welche Marktleistungen einfließen sowie dazu, die zugrundeliegenden Transaktionsketten zu identifizieren. Darüber hinaus wurde unter 4.5.1.2.1 Begriffsabgrenzung bereits am Rande festgestellt, dass im Rahmen der Verrechnungspreisanalyse nach den überarbeiteten OECD-Leitlinien in Bezug auf Immaterialgüter faktisch gesamte Prozesse (Transaktionsketten) von der Entwicklung über die Verbesserung, die Erhaltung, den Schutz, das Eigentum bis zur Ausnutzung von Immaterialgütern am Markt, inklusive etwa des Nutzens von Immaterialgütern im Rahmen von Produktionsprozessen oder der Vermarktung von Produkten,⁹⁰⁷ in den Blick genommen werden. Erträge aus der Ausnutzung von sowie Kosten im Zusammenhang mit Immaterialgütern sollen den Einheiten entsprechend ihrer Beiträge an Funktionen, Wirtschaftsgütern und Risiken zugeteilt werden. Dies scheint zumindest eine Annäherung an das im Rahmen der IP-PSM angestrebte Vorgehen zu sein sowie den Transaktionskettengedanken zu beinhalten. Diese Sichtweise könnte im Rahmen der IP-PSM zur Abgrenzung von Transaktionsketten genutzt werden.

Das sogenannte Master File (Stammdokumentation), das einen der drei Mechanismen darstellt, die im Rahmen des OECD-BEPS-Aktionspunktes 13 für Zwecke der Verrechnungspreisdokumentation entwickelt wurden,⁹⁰⁸ könnte ebenfalls als eine Grundlage für die Identifizierung von Transaktionsketten dienen.⁹⁰⁹ Die entsprechenden Leitlinien zum Master File finden sich nunmehr innerhalb der Dokumentationsvorschriften der OECD-Verrechnungspreisleitlinien.⁹¹⁰ Das Master File soll Informationen über das weltweite Geschäft eines multinationalen Unternehmens und seine Verrechnungspreispolitik liefern. Innerhalb des Master File soll die Lieferkette (Wertschöpfungskette)⁹¹¹ für die fünf größten Produkte und/ oder Dienstleistungen des multinationalen Unternehmens nach Umsatz sowie alle anderen Produkte und/ oder Dienstleistungen, die mehr als 5 % des Umsatzes des multinationalen Unternehmens erzielen, beschrieben werden. Dies kann in Form eines Diagramms erfolgen. Wichtige immaterielle Güter sollen aufgelistet werden. Die Informationen sollten für das gesamte multinationale Unternehmen bereitgestellt werden und einen Überblick über seine globalen Aktivitäten auf hohem Aggregationsgrad geben, aber multinationale Unternehmen können ihre Informationen auch auf der Grundlage von Geschäftsbereichen präsentieren. In einem solchen Fall sollen zentrale Funktionen und Transaktionen zwischen Geschäftsbereichen sowie eine Gesamtübersicht über alle

⁹⁰⁶ Vgl. *OECD* (2017a), S. 247.

⁹⁰⁷ Vgl. *OECD* (2017a), S. 260, 283, 313.

⁹⁰⁸ Vgl. *OECD* (2016b).

⁹⁰⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

⁹¹⁰ Vgl. *OECD* (2017a), S. 229–246.

⁹¹¹ Vgl. *Vögele/Vögele* (2015a), S. 465.

Geschäftsbereiche eines MNU angegeben werden.⁹¹² Das Master File soll direkt den Steuerverwaltungen in jeder relevanten Jurisdiktion zur Verfügung gestellt werden, die ein solches anfordern.⁹¹³ Diese Informationen könnten dazu dienen, die Marktleistungen, die für das Unternehmen am Umsatz gemessen relevant sind, sowie die involvierten MNU-Einheiten zu definieren und darauf aufbauend Transaktionsketten zu skizzieren.⁹¹⁴ Der zu bestimmende Aggregationsgrad der Produkte könnte sich an der Auflistung für Zwecke des Master File orientieren. Es könnte außerdem in Betracht gezogen werden, um die mit der Abgrenzung der Transaktionsketten sowie der IP-PSM bzw. VC-PSM insgesamt verbundenen Komplexitätskosten einzudämmen, die Anwendung der transaktionskettenorientierten Mechanismen auf die im Master File anzugebenden Produkte zu beschränken.⁹¹⁵ Je nach Aggregationsgrad der Geschäftsbereiche im Vergleich zu produktbezogenen Transaktionsketten könnte eine unter Umständen angefertigte Geschäftsbereichsdarstellung weitere Aufschlüsse bezüglich der Transaktionsketten, sowie in Zusammenhang mit den zentralen Funktionen, insbesondere über die Zuteilung von Gemeinkosten liefern. Es ist allerdings zu beachten, dass auch im Rahmen der Erstellung des Master File den Unternehmen ein gewisser Ermessensspielraum eingeräumt wird in der Bestimmung des Detailgrades der dargestellten Informationen mit Blick auf das Ziel des Master File, einen Grobüberblick über die globalen Tätigkeiten des MNU zu liefern, sowie aufgrund einer Kosten-Nutzen-Abwägung bei der Erstellung des Master File.⁹¹⁶

Mit Stand vom 12. Juli 2019⁹¹⁷ bzw. 1. April 2019⁹¹⁸ haben 14⁹¹⁹ der 28 EU-Mitgliedstaaten⁹²⁰, insgesamt 19 der 36 OECD-Mitgliedstaaten (darin enthalten sind die 14 EU-Mitgliedstaaten)

⁹¹² Vgl. *OECD* (2017a), S. 234–235, 501–503.

⁹¹³ Vgl. *OECD* (2017a), S. 241. Die OECD empfiehlt, das Master File-Element des Verrechnungspreisdokumentationsstandards durch lokale Landesgesetzgebung oder Verwaltungsverfahren, d.h. national, zu implementieren. Vgl. *OECD* (2017a), S. 241.

⁹¹⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268, 269.

⁹¹⁵ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

⁹¹⁶ Vgl. *OECD* (2017a), S. 234; § 5 Abs. 2 GAufzV; *Engelen* (2018), S. 373–374.

⁹¹⁷ Vgl. *KPMG International Cooperative* (2019).

⁹¹⁸ Vgl. *Rödl & Partner* (2019).

⁹¹⁹ Deutschland hat das Master File-Element in § 90 Abs. 3 Satz 3 AO implementiert. Konkretisiert werden die erforderlichen Angaben durch die Gewinnabgrenzungsaufzeichnungs-Verordnung (GAufzV) vom 12.07.2017, welche über § 90 Abs. 3 Satz 11 AO ermächtigt ist und sich bezüglich der anzugebenden Informationen exakt an die OECD-Empfehlungen hält.

⁹²⁰ Grundsätzlich nicht implementiert haben bisher Estland (Estland hat jedoch bereits ein Dokumentationskonzept, welches dem Master File ähnlich ist; vgl. *Rödl & Partner* (2019), S. 23), Irland, Italien (Italien hat ein eigenes Master File; vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 47), Kroatien, Luxemburg, Malta, Portugal, Rumänien, Slowenien, die Tschechische Republik (die Beachtung der OECD-Leitlinien für das Master File wird jedoch von der Finanzverwaltung empfohlen; vgl. *Rödl & Partner* (2019), S. 61; *KPMG International Cooperative* (2019), S. 29), das Vereinigte Königreich (vgl. *Rödl & Partner* (2019), S. 68; *HM Revenue & Customs* (2016); *Head* (2018)) und Zypern, wobei eine rechtliche Implementierung bzw. administrative Anwendung in Kroatien (vgl. *Rödl & Partner* (2019), S. 37), Irland (vgl. *Rödl & Partner* (2019), S. 30), Portugal (vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 70) und Zypern (vgl. *Rödl & Partner* (2019), S. 70) zumindest erwartet wird. Vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 26, 28, 31, 44, 55, 57, 72, 77; *Rödl & Partner* (2019), S. 32, 50, 51.

sowie, bis auf Brasilien, alle, d.h. 4, BRICS-Staaten das Master File-Element gesetzlich oder administrativ implementiert.⁹²¹ Zwei weitere EU-Staaten⁹²² sowie zusätzliche 4 der OECD-Staaten⁹²³ planen das Master File-Element zu implementieren oder sind dabei. Weltweit haben 43 Staaten⁹²⁴ das Master File-Element implementiert und 14 Staaten⁹²⁵ haben Gesetzesentwürfe oder die Absicht, es zu implementieren. In der Regel ist das Master File ab bestimmten Schwellenwerten für Umsatzerlöse, Mitarbeiterzahl, Bilanzsumme und/ oder innerkonzernliche Transaktionen einzureichen.⁹²⁶ Diese Zahlen scheinen zwar nicht allzu hoch, aber zumindest eine Grundlage zu sein.⁹²⁷ Da das Master File jedoch letztlich die Informationslage der Verkaufsstaten bezüglich der Identifizierung von Transaktionsketten unterstützen soll, könnte für betroffene Staaten bei Implementierung des Mechanismus ein weiteres Interesse bestehen, das Master File-Element entsprechend der OECD-Empfehlungen zu implementieren.⁹²⁸

Im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse ist eine genaue Abgrenzung (accurate delineation) der einzelnen Transaktionen notwendig.⁹²⁹ Die tatsächlichen Transaktionen sollen basierend auf schriftlichen Verträgen und dem tatsächlichen Verhalten der Parteien identifiziert werden.⁹³⁰ Sie werden als Konsequenz oder Ausdruck der geschäftlichen oder finanziellen Beziehungen zwischen den Parteien angesehen.⁹³¹ Diese Beziehungen sollen im Rahmen einer weiteren Sicht und eines weiteren Verständnisses des MNU als Ganzes und des Industriesektors identifiziert werden. Unter anderem sollen die Einflüsse der Märkte, Produkte sowie der Lieferketten auf den Erfolg des MNU umrissen werden. Diese Informationen seien möglicherweise

⁹²¹ Die Zahlen basieren auf den Übersichten von *Rödl & Partner* (2019) sowie von *KPMG International Cooperative* (2019). Die USA, Chile und Kanada haben bisher keine Implementierung des Master File-Elements geplant oder vorgenommen. Vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 2, 19, 21, 87.

⁹²² Bulgarien und Griechenland. Vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 18, 37.

⁹²³ Israel, Norwegen, die Schweiz sowie die Türkei. Vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 46, 64, 82, 84; *Rödl & Partner* (2019), S. 31, 54, 62.

⁹²⁴ Diese Zahl bezieht sich auf die 44 Staaten, die laut *KPMG International Cooperative* (2019), S. 2 das Master File-Element implementiert haben, abzüglich dem Vereinigten Königreich, welches das Master File-Element bisher gesetzlich oder administrativ nicht implementiert hat, wenn auch allgemein bezüglich der Verrechnungspreisdokumentation den OECD-Leitlinien gefolgt werden soll, sodass es dennoch zu einer faktischen Umsetzung des Master File-Elements kommen kann (vgl. *Rödl & Partner* (2019), S. 68; *HM Revenue & Customs* (2016); *Head* (2018)).

⁹²⁵ Auch diese Zahl bezieht sich im Ausgangspunkt auf die Übersicht in *KPMG International Cooperative* (2019), S. 2. Insgesamt werden hier 17 Länder gezählt. Nicht zu berücksichtigen sind aber Chile und Thailand, für die sich die Zählung nur auf das Local File bezieht. Vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 2, 3, 21, 92. Laut *Rödl & Partner* (2019), S. 41 ist eine Implementierung für Malaysia außerdem bereits erfolgt.

⁹²⁶ Vgl. *Rödl & Partner* (2019); *KPMG International Cooperative* (2019).

⁹²⁷ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 268.

⁹²⁸ Bei koordinierter und kooperativer Umsetzung des Mechanismus sollte ein Verkaufsstaat prinzipiell ein Interesse haben, die von den Verkaufseinheiten angegebenen Informationen (etwa bezüglich der Splitabgrenzung) nachzuvollziehen oder zu prüfen.

⁹²⁹ Vgl. *OECD* (2017a), S. 43.

⁹³⁰ Vgl. ausführlicher *OECD* (2017a), S. 47–51.

⁹³¹ Vgl. *OECD* (2017a), S. 43, 47.

in dem Master File enthalten.⁹³² Auch diese Informationen könnten zum Verständnis von Transaktionsketten beitragen. Außerdem könnte insbesondere die Identifizierung von Einzeltransaktionen gepaart mit einem Kontextverständnis der genauen Nachverfolgung und Abgrenzung der Transaktionsketten von der Marktleistung bis hin zum Beschaffungsmarkt dienen.

Die (im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse durchzuführende) Funktionsanalyse⁹³³ (siehe oben), in der festgestellt werden soll, welche wirtschaftlichen Aktivitäten der Parteien im Rahmen der Transaktionen übernommen werden,⁹³⁴ könnte ebenfalls dazu dienen, Transaktionsketten sowie insbesondere die den Transaktionen zugrundeliegenden Aktivitäten zu bestimmen. Auch die Funktionsanalyse kann, anstelle einer Sichtweise auf einzelne Konzerneinheiten und deren Aktivitäten, ein Verständnis der Struktur und Organisation sowie insbesondere der Wertschöpfung des MNU als Ganzes, der Verbindungen zwischen den Funktionen einzelner Einheiten sowie des jeweiligen Beitrages einer Einheit zur Wertschöpfung einbeziehen.⁹³⁵ Insbesondere im Rahmen der TPSM wird, aufgrund der Anwendbarkeit bei hoch integrierten Geschäftsprozessen, eine Analyse der gesamten Wertschöpfungskette und der jeweiligen Wertschöpfungsbeiträge, anstelle einer isolierten Funktions- und Risikoanalyse einzelner Einheiten, unter Umständen als erforderlich angesehen.⁹³⁶ Auch kann in der Praxis für Zwecke der Bestimmung der Wertbeiträge einzelner Konzerneinheiten im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse eine sog. Prozessanalyse (Business Process Analysis)⁹³⁷ durchgeführt werden, bei der die Wertschöpfungskette des Gesamtunternehmens in einzelne Hauptprozesse (wie Forschung und Entwicklung, Produktion und Absatz), und diese Hauptprozesse in Subprozesse (wie Produktentwicklung und -design) zerlegt werden. Subprozesse können über Aktivitäten bis hin zu einzelnen Arbeitsschritten aufgespalten werden. Zwar findet bei der Prozessanalyse keine Untergliederung des Unternehmens in einzelne Produktlinien (Transaktionsketten) statt, aber es wird zunächst von einer (unilateralen) Sicht einzelner Konzerneinheiten Abstand genommen und es werden Leistungserstellungsprozesse des Gesamtunternehmens betrachtet.⁹³⁸ Wenn auch im Rahmen dieser Arbeit anerkannt wird, dass der Wertschöpfungsbeitrag einer einzelnen Konzerneinheit nicht eindeutig bestimmt werden kann,⁹³⁹ so könnte dennoch der Betrachtungsrahmen von einzelnen, den Transaktionen zugrundeliegenden Aktivitäten ggf. gepaart mit einem

⁹³² Vgl. *OECD* (2017a), S. 44.

⁹³³ Vgl. hierzu *OECD* (2017a), S. 51–73.

⁹³⁴ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 51.

⁹³⁵ Vgl. *OECD* (2017a), S. 51. Vgl. auch ausführlicher *Borstell/Hülster* (2015), S. 1256–1259.

⁹³⁶ Vgl. *Vögele/Raab* (2015b), S. 427.

⁹³⁷ Vgl. hierzu ausführlicher *Wehnert/Wellens* (2003), S. 94–100.

⁹³⁸ Vgl. *Borstell/Hülster* (2015), S. 1259, 1279–1281.

⁹³⁹ Siehe hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit; 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume, und die entsprechenden Nachweise. Vgl. auch *Schreiber* (2015), S. 116.

weiteren Verständnis des Gesamtunternehmens, seiner Wertschöpfungskette sowie Prozesse dazu dienen, die den Transaktionen zugrundeliegenden Aktivitäten zunächst genau zu identifizieren, einzelne Transaktionen und Aktivitäten sodann zu Ketten zu verknüpfen und schlussendlich diese von anderen Transaktionsketten abzugrenzen.

Trotz einer grundsätzlichen Einzeltransaktionssicht wird demnach auch nach Verrechnungspreisgrundsätzen ein weiterer Blick auf Transaktionsbündel, Lieferketten, Geschäftsbereiche, u.U. Wertschöpfungsketten und Prozesse und das MNU als Ganzes eingenommen, sodass auf dieser Information aufgebaut bzw. an diese angeknüpft werden könnte und kein absolutes Novum in die Verrechnungspreismethodik Einzug erhalten würde. Die genaue Identifizierung von Einzeltransaktionen und Aktivitäten im Rahmen der PSM entspricht damit der OECD-Vorgehensweise. Hinzu kommt i.R.d. PSM die konsequente Verknüpfung und Nachverfolgung einzelner Transaktionen und Aktivitäten zu Ketten. Doch die Einbettung der genauen, engen Sicht in das Gesamtbild des MNU, seiner Wertschöpfung, Lieferketten, Produkte sowie der Verbindungen innerhalb des MNU, inklusive der Möglichkeit der Darstellung dieser Informationen in dem Master File, öffnen den Raum für die Bildung von Transaktionsketten im OECD-Kontext. Die weitere Sicht im Rahmen der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze und die Identifizierung von Transaktionsketten bewegen sich damit aufeinander zu.⁹⁴⁰ Auf Ebene der OECD-Richtlinien wären damit grundsätzlich Informations- und entsprechende Mechanismusgrundlagen gegeben.⁹⁴¹

Zusätzlich und insbesondere erwägt die OECD im Rahmen ihres Arbeitsprogramms zur Entwicklung einer konsensbasierten Lösung zur Besteuerung der Digitalwirtschaft selbst eine geschäftslinienbasierte Gewinnzuteilung.⁹⁴² Es soll untersucht werden, wie Geschäftslinien (business lines) definiert und abgegrenzt werden könnten, welche bisher zur Verfügung stehenden Informationen inwieweit zur Abgrenzung von Geschäftslinien genutzt werden könnten, und wie aufwendig eine solche Abgrenzung wäre.⁹⁴³ Die geplante Arbeit der OECD im Rahmen der Besteuerung der Digitalwirtschaft und die vorliegende Arbeit weisen demnach für den Bereich der transaktionskettenbasierten PSM-Formen (IP-PSM und VC-PSM) starke Parallelen auf.

⁹⁴⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268.

⁹⁴¹ Im Einzelfall käme es jedoch auf die jeweilige konkrete sowie länderübergreifend konsequente Umsetzung der OECD-Empfehlungen in nationales Recht bzw. deren Anwendung auf nationalen Ebenen an. Siehe hierzu allgemein 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten; 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume, und die entsprechenden Nachweise.

⁹⁴² Vgl. *OECD* (2019a), S. 12.

⁹⁴³ Vgl. *OECD* (2019a), S. 16–17.

Auch wird generell eine MNU-weite Gewinnaufteilung, wie innerhalb dieser Arbeit im Rahmen der MNE-PSM,⁹⁴⁴ erwägt.⁹⁴⁵

Können (IP-basierte) Transaktionsketten dem Grunde nach identifiziert werden, können aus den, einer Transaktionskette zugeordneten Transaktionen, an denen einzelne Einheiten beteiligt sind, die Aktivitäten der jeweiligen Einheiten abgeleitet werden, die den Transaktionen zugrunde liegen. Basierend auf dem jeweiligen (IP-)Produktsplit sind die externen Verkaufserlöse der involvierten Einheiten zu bestimmen. Ausgehend von den Transaktionen und den der Transaktionskette zugeordneten Einheiten und ihren, den Transaktionen zugeordneten Aktivitäten, sind die primären Einzel- und Gemeinkosten zu bestimmen, die der jeweiligen Aktivität, Transaktion bzw. dem Produkt zuzuordnen sind. Für in den Split einzubeziehende Einheiten sind im Endeffekt separate Gewinn- und Verlustrechnungen für einzelne Produkte zu erstellen.⁹⁴⁶ Darauf basierend können auch die in den Split einzubeziehenden Steuern berechnet werden.⁹⁴⁷

Bisher wurde diskutiert, wie, insbesondere dem Grunde nach, Transaktionsketten, die beteiligten Einheiten, die einzubeziehenden Aktivitäten der beteiligten Einheiten sowie die externen Verkaufserlöse der Transaktionsketten im Kontext der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze bzw. im Kontext der Entwicklungen auf OECD-Ebene identifiziert werden könnten. Nachfolgend soll geprüft werden, welche Informationen bzw. Mechanismen unterstützend bzw. darüber hinaus für Zwecke der IP- oder VC-PSM⁹⁴⁸ genutzt werden könnten. Dies betrifft insbesondere wertmäßige Zuordnungen wie die Zuordnung von primären Einzel- und Gemeinkosten der einzubeziehenden Einheiten zu den jeweiligen, den Transaktionen zugrundeliegenden Aktivitäten

⁹⁴⁴ Siehe hierzu 4.5.3 MNE-PSM.

⁹⁴⁵ Vgl. z.B. *OECD* (2019a), S. 14. Die OECD erwägt verschiedene Gewinnaufteilungsmechanismen in Richtung Marktland. Vgl. *OECD* (2019a), S. 12–16. Die sog. „Fractional apportionment method“ weist dabei die größten Ähnlichkeiten mit dem hier diskutierten Mechanismus auf. Im Rahmen dieser Methode wird nicht nach Routine- und Nicht-Routine-Gewinnen unterschieden. Der aufzuteilende Gewinn (ebenfalls des MNU oder der Geschäftslinie) ist zunächst zu bestimmen und anhand einer zu bestimmenden Formel, u.a. den Marktstaaten, zuzuteilen. Vgl. *OECD* (2019a), S. 14–15.

⁹⁴⁶ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 30. Vgl. analog für verschiedene Tätigkeiten innerhalb einer Einheit *Vögele et al.* (2015), S. 782.

⁹⁴⁷ Die einem Split k zuzuordnenden Steuern $T_{j,k}$ einer Produktionseinheit j könnten etwa proportional bestimmt werden in Höhe des Anteils der Gewinne der Einheit, die dem Split zuzuordnen sind, $P_{j,k}$ am zu versteuernden Gesamtgewinn der Einheit P_j , multipliziert mit den gesamten Steuerzahlungen dieser Einheit T_j (bezogen auf eine bestimmte Periode): $T_{j,k} = \frac{P_{j,k}}{P_j} * T_j$. Vgl. analog z.B. § 34c Abs. 1 Satz 2 EStG.

⁹⁴⁸ Siehe hierzu 4.5.2 VC-PSM.

und damit zu dem jeweiligen Produktsplit. Hierbei kommen insbesondere Instrumente und Informationen des internen Rechnungswesens⁹⁴⁹ in Betracht.⁹⁵⁰ Dabei soll grundsätzlich auf Ist-Kostengrößen zurückzugegriffen werden.⁹⁵¹

4.5.1.3.2 Nutzung des internen Rechnungswesens

Die Definition eines Produktes zum Zwecke der Abgrenzung eines Split könnte sich an der Festlegung von Kostenträgern (Produkten) für Zwecke des internen Rechnungswesens orientieren.⁹⁵² Auch die Zurechnung der Einzel- und Gemeinkosten zu Transaktionsketten (Splits) könnte sich an Verfahren der internen Zurechnung von Kosten zu Kostenträgern im Rahmen der Kostenträgerrechnung, wie etwa einer Zuschlagskalkulation⁹⁵³ oder einer Prozesskostenrechnung,⁹⁵⁴ orientieren.⁹⁵⁵ Wichtig hierbei ist, dass bei einer Aggregation von Erträgen und Aufwendungen für Zwecke der Bestimmung des aufzuteilenden Gewinns im Rahmen eines Split nur primäre Kosten einer Einheit einbezogen werden,⁹⁵⁶ um einerseits mögliche Doppelberücksichtigungen von Kosten zu vermeiden⁹⁵⁷ sowie andererseits eine faktische Zwischeneliminierung zu erreichen⁹⁵⁸. Anreize zur Gewinnverlagerung aus oder in den Split aufgrund des Einbezugs sekundärer Kosten in die Aggregation der Kosten würden hingegen nicht

⁹⁴⁹ Grundlagen sowie Grundbegriffe des internen Rechnungswesens werden hierbei vorausgesetzt. Vgl. hierzu z.B. Coenenberg et al. (2016); Friedl et al. (2017).

⁹⁵⁰ Vgl. auch Oestreicher (2000), S. 217; Luckhaupt et al. (2012b), S. 112; Devereux et al. (2019), S. 68, 86; Schreiber (2018), S. 265–266. Auch im Rahmen der TPSM können als Ausgangspunkt Daten aus der internen Unternehmensrechnung verwendet werden, sofern sie verlässlich, nachprüfbar und hinreichend transaktionsbezogen sind. Produktlinien- oder Bereichs-Gewinn- und Verlustrechnungen werden hier als besonders nützlich angesehen. Vgl. OECD (2017b), S. 11. Siehe hierzu auch 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten.

⁹⁵¹ Im Verkaufsstaat sollen Ist-Gewinne besteuert und Ist-Steuern angerechnet werden. Siehe hierzu 4.4.1 Integrierung des Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit a.)).

⁹⁵² Vgl. z.B. auch Devereux et al. (2019), S. 30. Der VW-Konzern ermittelt etwa (basierend auf Informationen aus dem Jahre 2003) Produktergebnisse auf Konzernebene für einzelne Produkttypen, wie den VW-Polo oder VW-Golf. Vgl. Bär (2003), S. 95–109.

⁹⁵³ Hierauf soll im Folgenden nicht näher eingegangen werden. Vgl. zur Zuschlagskalkulation etwa Coenenberg et al. (2016), S. 144–149.

⁹⁵⁴ Vgl. auch Schreiber (2018), S. 265–266. Laut Vögele/Raab (2015b), S. 401–402 sollte die PKR grundsätzlich steuerlich im Kontext der Verrechnungspreissetzung anerkannt werden.

⁹⁵⁵ Es ist zu beachten, dass lediglich die Art der Verrechnung von Kosten zu Kostenträgern sich an der internen Verrechnung orientieren könnte, nicht notwendigerweise die endgültige Höhe der Kosten, da Kostenbegriffe für interne und steuerliche Zwecke auseinanderfallen können, etwa im Fall von kalkulatorischen, nicht zahlungsgleichen Kosten oder zahlungsgleichen, aber steuerlich nicht abzugsfähigen Kosten.

Vgl. auch zur Verrechnung von Gemeinkosten auf Produkte im Rahmen der PKR im Kontext der Verrechnungspreissetzung Vögele/Raab (2015b), S. 399–402.

⁹⁵⁶ Vgl. analog Luckhaupt et al. (2012b), S. 108.

⁹⁵⁷ Vgl. analog Devereux et al. (2019), S. 24.

⁹⁵⁸ Vgl. auch Luckhaupt et al. (2012b), S. 108. Dies wird (in Summe, d.h. über die Totalperiode) auch durch die Aggregation von Vorsteuergewinnen erreicht. Siehe hierzu 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten; 4.5.3.3.1 Aggregation der Vorsteuergewinne für Zwecke der MNE-PSM und die entsprechenden Nachweise.

bestehen, da alle konzerninternen Leistungen bis zur ersten Beschaffungsmarktransaktion in den Split einbezogen werden sollen.

Im Rahmen der Vollkosten-Kostenträgerrechnung, wie Zuschlagskalkulationen, oder in Verfahren wie der Prozesskostenrechnung (auch Prozesskostenanalyse, Activity-Based Costing, ABC-Analyse, hier kurz: PKR), geht es darum, aufbauend auf Kostenarten- und Kostenstellenrechnung,⁹⁵⁹ Einzel- und insbesondere Gemeinkosten den Kostenträgern (Produkten) zuzuordnen.⁹⁶⁰ Bei der Prozesskostenanalyse werden einzelne Prozesse, sogenannte Aktivitäten, der einzelnen Kostenstellen identifiziert und basierend auf Kostentreibern zu kostenstellenübergreifenden Hauptprozessen zusammengefügt. Den Prozessen werden Einzel- und Gemeinkosten zugerechnet. In einem letzten Schritt wird bestimmt, welche (Haupt-)Prozesse zu welchen Produkten führen. Darauf basierend werden die Gemeinkosten eines Produktes bestimmt.⁹⁶¹ Die Strukturierung im Rahmen der PKR zeigt starke Parallelen zum Vorgehen im Rahmen der IP- oder VC-PSM auf, sodass sich die PSM der PKR bedienen und sich an der Verrechnung der Kosten im Rahmen der PKR orientieren könnte.⁹⁶² Auch den Transaktionen einer Transaktionskette liegen Aktivitäten einzelner Einheiten zugrunde, denen Einzel- und Gemeinkosten zugeordnet werden müssen und es muss festgestellt werden, welche Transaktionen und damit Aktivitäten zu einem Produkt führen. Das Gliederungskriterium im Rahmen der Prozesskostenanalyse sind zunächst einzelne Aktivitäten, sodann Hauptprozesse und letztendlich Produkte. Sowohl Transaktionsketten als auch die Prozesskostenanalyse erstrecken sich grundsätzlich vom Beschaffungs- bis hin zum Absatzmarkt. Allerdings baut die PKR auf der Kostenstellenrechnung auf⁹⁶³ und beginnt im Rahmen der Kostenverrechnung auf Prozesse mit den Kosten einer Kostenstelle.⁹⁶⁴ In den Kostenstellenkosten können grundsätzlich auch sekundäre Kosten, d.h. primäre (Gemein-)Kosten anderer (Hilfs-)Kostenstellen, die etwa mithilfe von Verrechnungspreisen auf die betrachtete (Haupt-)Kostenstelle umgelegt werden,⁹⁶⁵ enthalten sein.⁹⁶⁶ Im Rahmen der steuerlichen Verrechnungspreissetzung innerhalb eines Konzerns⁹⁶⁷

⁹⁵⁹ Vgl. Coenenberg et al. (2016), S. 137.

⁹⁶⁰ Grundsätzlich sollte eine Prozesskostenrechnung im Konzern wie im Einheitsunternehmen anwendbar sein. Vgl. in Anlehnung an Pfaff (2003), S. 31.

⁹⁶¹ Vgl. ausführlich zur PKR Ewert/Wagenhofer (2014), S. 674–680; Coenenberg et al. (2016), S. 158–191, (m.w.N.); Friedl et al. (2017), S. 431–470.

⁹⁶² Vgl. auch Schreiber (2018), S. 265–266.

⁹⁶³ Vgl. Coenenberg et al. (2016), S. 137.

⁹⁶⁴ Vgl. Ewert/Wagenhofer (2014), S. 675.

⁹⁶⁵ Vgl. Ewert/Wagenhofer (2014), S. 567.

⁹⁶⁶ Vgl. z.B. Coenenberg et al. (2016), S. 117–134, 171; Pfaff (2003), S. 37.

⁹⁶⁷ Konzerninterne Verrechnungspreise können für steuerliche und interne Zwecke in separaten Büchern geführt werden (sog. Zweikreisystem oder two book system), sofern diese nicht identisch sind, oder aber für identische Preise für die jeweiligen Zwecke in einem sog. Einkreisystem (one book system). Vgl. z.B. Pfaff (2003), S. 32; Luckhaupt et al. (2012b), S. 97–98; Pfaff (2001), S. 665–666.

können diese Verrechnungspreise reine Kostenumlagen sein, d.h. keine Gewinnaufschläge enthalten. Sie können aber auch inklusive eines Gewinnaufschlags sein.⁹⁶⁸ Wenn im Rahmen der Ermittlung des aufzuteilenden Gewinns konzernexterne Erträge und Aufwendungen separat aggregiert werden,⁹⁶⁹ sollen konsequent nur primäre Einzel- und Gemeinkosten eingehen.⁹⁷⁰ Etwaige Gewinnaufschläge⁹⁷¹ oder sekundäre Kosten wären grundsätzlich nicht mit einzurechnen. Im Fall sekundärer Kosten müssten diese entsprechend der Funktionsweise der PSM so lange zurückverfolgt werden, bis die primären Kosten (die Beschaffungsmarktseite) erreicht sind. Diese primären Kosten müssten entsprechend ihrer Verrechnung (Einzeltransaktionen, Kostenstellen, Verrechnungsschlüssel) in den Split einbezogen werden. Sekundäre Kosten aller Einheiten wären korrespondierend gänzlich nicht einzuberechnen.⁹⁷² Der Detailgrad könnte im Rahmen der PKR deutlich höher sein als im Rahmen der PSM, etwa bezüglich einzelner Aktivitäten oder auch, da die PKR bei den Kosten einer Kostenstelle beginnt, rechtliche Einheiten aber in der Regel aus mehreren Kostenstellen bestehen.⁹⁷³ Liegen detailliertere Informationen zur Verrechnung von Gemeinkosten auf Produkte vor, könnten diese aber für Zwecke der PSM aggregiert werden. Aktivitäten und Hauptprozesse einerseits und Transaktionen zugrundeliegende Aktivitäten andererseits müssen nicht identisch sein. Doch werden letztlich die Kosten über die Prozesse auf Produkte geschlüsselt. Die Prozesskostenanalyse ist ein mögliches Verfahren zur Verrechnung von Kostenstellenkosten auf letztendlich Kostenträger, an der sich die Zuteilung von Gemeinkosten zu Produkten und damit zu Transaktionsketten im Rahmen der PSM orientieren könnte, sofern eine solche Prozesskostenrechnung innerhalb eines MNU vorgenommen wird.⁹⁷⁴

⁹⁶⁸ Vgl. ausführlich zu den Formen der innerkonzernlichen Kostenverrechnung aus steuerlicher Verrechnungspreissicht z.B. *Engler/Wellmann* (2015), S. 1387–1393. Vergütungen für innerkonzernliche Einzeltransaktionen (Lieferungen und Leistungen) enthalten i.d.R. einen fremdvergleichskonformen Gewinnanteil für den leistenden Transaktionspartner, etwa in Form eines Kostenaufschlags (Gewinnaufschlags). Vgl. z.B. *Vögele/Raab* (2015b), S. 377–379.

⁹⁶⁹ Siehe hierzu 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten.

⁹⁷⁰ Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108.

⁹⁷¹ Vgl. analog zur Zwischengewinneliminierung *Schreiber* (2018), S. 265–267.

⁹⁷² Korrespondierend wären nur konzernexterne, und keine konzerninternen, Erträge einzuberechnen.

Auch im Rahmen der Konzernkostenrechnung ist es zentral, Zwischengewinne und -kosten zu eliminieren (vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265) sowie primäre Kosten(-arten) zu ermitteln und die Primärkostenstruktur über mehrere Verrechnungsstufen zu verfolgen. Vgl. *Pfaff* (2003), S. 37–40. Vgl. auch zur Ermittlung konsolidierter Herstellkosten über alle Wertschöpfungsstufen im Rahmen einer, in dem Fall, Kunden-Deckungsbeitragsrechnung das Praxisbeispiel für den Bayer Konzern von *Geißler* (2003), S. 140–145. Vgl. zu einer konsolidierten Produkterfolgsrechnung auf Konzernebene für den VW-Konzern *Bär* (2003), S. 103–108. Es ist allerdings zu beachten, dass eine Produkterfolgsrechnung nicht identisch ist mit einer PKR. Zur (Produkt-)Erfolgsrechnung (in Abgrenzung zur Prozesskostenrechnung) vgl. z.B. *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 670–674. Auf eine Diskussion der Produkterfolgsrechnung für Zwecke der IP-PSM soll hier verzichtet werden.

⁹⁷³ Vgl. z.B. *Oestreicher* (2000), S. 219.

⁹⁷⁴ Laut *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 680 hat die Prozesskostenrechnung eine hohe Akzeptanz. Auch laut *Vögele/Raab* (2015b), S. 402 ist die PKR weit verbreitet. Vgl. zu einem kurzen Überblick über empirische Ergebnisse zur Nutzung der PKR in deutschen Großunternehmen *Friedl et al.* (2017), S. 463, (m.w.N.). Der

Kostenrechnungsinformationen stehen grundsätzlich den Steuerverwaltungen nicht zur Verfügung, sondern sind unternehmensintern.⁹⁷⁵ In Fällen, in denen solche Informationen benötigt würden, müssten die Informationen, die den Steuerverwaltungen bereits zur Verfügung stehen, um nachprüfbar Informationen, die nur den multinationalen Unternehmen zur Verfügung stehen, durch die MNU's ergänzt werden.⁹⁷⁶

Auch Oestreicher⁹⁷⁷ schlägt eine Konsolidierung von Teilen innerhalb eines Konzerns vor. Er bedient sich hierbei dem Modell der Prozessorganisation⁹⁷⁸ zur Strukturierung und Organisation eines Unternehmens. Ziel ist die Abgrenzung wirtschaftlicher Einheiten innerhalb des Konzerns, innerhalb derer die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes nicht möglich ist, aber an deren Grenzen, und die, im Sinne der nach einheitlichen Faktoren verteilten Ergebnissen und insbesondere ökonomischen Renten, nicht zu weit gefasst sind.⁹⁷⁹ Auch hier werden einzelne Konsolidierungsbereiche (Kernprozesse) grundsätzlich vom ersten bis zum letzten Marktkontakt gebildet.⁹⁸⁰ Unterschiede zur PSM liegen jedoch darin, dass das Abgrenzungskriterium der Kernprozesse nicht einzelne Lieferungen oder Leistungen an Endkunden sind, sondern Wettbewerbsvorteile durch strategische Ressourcen, die durch die Prozesse über die Marktleistungen zu den Kunden transportiert werden sollen. Daraus könnten sich Unterschiede in der Abgrenzung der einzelnen Konsolidierungskreise (i.R.d. PSM bezeichnet als Splits) ergeben. Ein weiterer Unterschied zur PSM liegt darin, dass sogenannte Hilfsprozesse weiterhin über Marktpreise abgegrenzt werden können und sollen, also nicht Teil der Konsolidierung sind. Leistungen zentraler Funktionen sollen im Falle der Ausführung marktüblicher Dienste ebenso über Marktpreise abgerechnet und nicht in die Konsolidierung mit einbezogen werden. Ist dies nicht der Fall, sind sie in den Konsolidierungsbereich einzubeziehen. Damit sind nicht zwingend alle Unternehmensaktivitäten einem Konsolidierungskreis zuzuordnen und es können auch sekun-

Einsatzgrad variiert dabei sehr stark zwischen 12 % und 47 % der untersuchten Unternehmen. *Friedl et al.* (2017), S. 464 schließen auf einen relativ niedrigen Grad der Implementierung der PKR in der Unternehmenspraxis. Vgl. auch zu einer nur teilweisen Nutzung in der Praxis *Coenenberg et al.* (2016), S. 190, mit weiteren empirischen Nachweisen für den deutschsprachigen und angloamerikanischen Raum.

Zu beachten ist, dass ein Prozesskostenansatz für nicht repetitive (innovative, kreative oder dispositive) Tätigkeiten weniger geeignet ist. Vgl. *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 675; *Coenenberg et al.* (2016), S. 165. Ob der Einsatz der PKR geeignet oder lohnend ist, ist grundsätzlich einzelfall- bzw. unternehmensabhängig. Vgl. *Friedl et al.* (2017), S. 464.

⁹⁷⁵ Vgl. z.B. *Friedl et al.* (2017), S. 2; *Pfaff* (2001), S. 665. Vgl. zur internen Organisation des Flusses der Konzernergebnisrechnungsinformationen etwa *Geißler* (2003), S. 139.

⁹⁷⁶ Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 68.

⁹⁷⁷ Vgl. *Oestreicher* (2000), S. 208–229.

⁹⁷⁸ Vgl. zur Definition der Prozessorganisation, auch Prozessmanagement, *Osterloh/Frost* (2001b).

⁹⁷⁹ Vgl. *Oestreicher* (2000), S. 195–198.

⁹⁸⁰ Krüger stellt Kernprozesse im Rahmen der Prozessorganisation innerhalb der Wertschöpfungskette dar. Vgl. *Krüger* (1993), S. 582.

däre Aufwands- und Ertragsteile in die konsolidierten Gewinne eingehen. Die Konsolidierungsbereiche gliedern sich also nach Wettbewerbsvorteilen (strategischen Ressourcen) und grenzen sich nach der Möglichkeit der Abrechnung zu Marktpreisen ab. Sie ziehen sich dennoch grundsätzlich vom Absatz- bis zum Beschaffungsmarkt und auch die Zuordnung der Einzel- und Gemeinkosten greift letztendlich auf die Zurechnung von Kosten auf Produkte zurück. Die Strukturierung eines Konzerns nach dem Modell der Prozessorganisation und die Zerlegung eines Konzerns in Transaktionsketten entlang einzelner Marktleistungen weisen demnach Ähnlichkeiten auf, doch sind sie nicht zwangsläufig deckungsgleich. Zur Zurechnung der Kosten zu den einzelnen Konsolidierungsbereichen bezieht sich Oestreicher ebenfalls auf die Prozesskostenrechnung.⁹⁸¹ Wie im Rahmen der Prozesskostenrechnung muss die Strukturierung des Unternehmens anhand der Wertschöpfungskette, bei der eine funktionale Gliederung des Unternehmens vorgenommen wird, nicht mit der Organisation des Unternehmens anhand des Modells der Prozessorganisation, bei der eine funktionenübergreifende Zusammenfassung von Kernprozessen zur Kundenschnittstelle vorgenommen wird, identisch sein.⁹⁸²

Weitere prozess-, produkt-, produktlinien- bzw. aktivitätenorientierte Aufteilungsmechanismen haben etwa Musgrave⁹⁸³, Higinbotham et al.⁹⁸⁴, Avi-Yonah/Clausing/Durst⁹⁸⁵, Greil⁹⁸⁶ sowie Devereux et al.⁹⁸⁷ vorgeschlagen, auf die hier allerdings nicht näher eingegangen werden soll.

Tabelle 11 fasst die wesentlichen Arbeitsschritte und die dargestellten Hilfsmittlebenen sowohl für die IP- als auch die VC-PSM⁹⁸⁸ in einer Übersicht zusammen.

⁹⁸¹ Vgl. Oestreicher (2000), S. 217–229.

⁹⁸² Siehe hierzu 4.5.1.3 Identifizierung und Abgrenzung von Transaktionsketten.

⁹⁸³ Musgrave schlägt eine aktivitätenbasierte Gewinnaufteilung (activity approach) vor, wonach Gewinne nach Aktivitäten aufgeteilt werden sollen. Dabei sollen, unabhängig von rechtlichen Einheiten, integrierte Geschäftseinheiten (international business units) identifiziert werden, deren Gewinne nach unterschiedlichen Formeln auf die Quellenstaaten verteilt werden können. Vgl. Musgrave (1972), insbes. S. 398–401.

⁹⁸⁴ Vgl. Higinbotham et al. (1987), insbes. S. 356–378.

⁹⁸⁵ Vgl. Avi-Yonah et al. (2009).

⁹⁸⁶ Vgl. Greil (2017).

⁹⁸⁷ Vgl. Devereux et al. (2019).

⁹⁸⁸ Siehe hierzu 4.5.2 VC-PSM.

Tabelle 11: Arbeitsschritte und Hilfsmittlebenen zur Informationsgewinnung im Rahmen der IP-PSM und VC-PSM

Implementierungsform		Arbeitsschritt – Nr.	Arbeitsschritt	Information	Hilfsmittlebene
IP-PSM	I	1.)	Ist IP involviert?	Anwendung der IP-PSM	OECD-RL
		2.)	Zu welchem/n Produkt/en führt die Involvierung des IP	Aggregierungsgrad eines IP-Split, Anzahl der IP-Splits, Abgrenzung von IP-Splits von der Absatzmarktseite aus	OECD-RL/ IRW
I	VC-PSM	2.‘)	Welche Produkte vermarktet das MNU	Aggregierungsgrad eines VC-Split, Anzahl der VC-Splits, Abgrenzung von VC-Splits von der Absatzmarktseite aus	OECD-RL/ IRW
IP-PSM		3.)	Welche Transaktionen führen zum jeweiligen Produkt?	Transaktionskette	OECD-RL/ IRW
		4.)	Welche Einheiten sind an den jeweiligen Transaktionen beteiligt	Split	OECD-RL
		5.)	Inwieweit sind die Einheiten am jeweiligen Split beteiligt?		
		5a.)	Welche Aktivitäten der Einheiten liegen den jeweiligen Transaktionen zugrunde?	Prozess	OECD-RL/ IRW
		5b.)	Welche primären Einzel- und Gemeinkosten der Einheiten sind den Aktivitäten/ dem jeweiligen Produkt zuzuordnen?	aufzuteilender Gewinn	IRW
		6.)	Welche Steuerzahlungen der Einheiten sind dem jeweiligen Split zuzuordnen?	anzurechnende Steuern	Ableitung anhand des aufzuteilenden Gewinns, des Ge-

					samtgewinns sowie der Steuerzahlung der Einheit
		7.)	Welche externen Verkaufserlöse der Einheiten bezogen auf das jeweilige Produkt sind dem jeweiligen Split zuzuordnen	aufzuteilender Gewinn Verkaufsfaktor	Rechnungslegungsinformationen ausgehend von Produktabgrenzung

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Folgenden soll die IP-PSM anhand eines Beispiels veranschaulicht werden. Auf die spezifischen dargestellten möglichen Informationsgrundlagen und -mechanismen, wie die PKR, soll im Rahmen des Beispiels nicht eingegangen werden.

4.5.1.4 Beispiel IP-PSM

Gegeben sei ein multinationales Unternehmen bestehend aus einer Muttergesellschaft MG ansässig in Land A, einer Produktionsgesellschaft PG ansässig in Land B und einer Verkaufsgesellschaft V ansässig in Land C. PG produziert das Produkt P1 basierend auf speziellem Know-how, das PG entwickelt hat. PG entstehen hierfür insgesamt Kosten von $C_{PG,1} = 362,5$ GE.⁹⁸⁹ Außerdem kauft PG das Zwischenprodukt P2' von einem externen Zulieferer ein und verarbeitet es weiter zu Produkt P2. PG entstehen hierfür insgesamt Kosten von $C_{PG,2} = 262,5$ GE. Bei der Weiterverarbeitung von Zwischenprodukt P2' zu Produkt P2 ist kein spezielles Know-how involviert. PG verkauft seine gesamte Produktion von P1 und P2 an die Vertriebsgesellschaft V, die diese an in Land C ansässige Kunden zu Verkaufserlösen von $S_1 = 1.000$ GE für P1 bzw. von $S_2 = 800$ GE für P2 verkauft. Beim Verkauf der Produkte P1 und P2 ist kein firmenspezifisches IP involviert. V entstehen für die Vermarktung von P1 und P2 Kosten von insgesamt $C_V = 300$ GE. V teilt die Vermarktungskosten intern im Verhältnis der Verkaufserlöse den jeweiligen Endprodukten zu. MG erfüllt zentral die Rechnungslegungs- und Managementfunktionen für den gesamten Konzern. MG entstehen hierfür Kosten i.H.v. $C_{MG} = 550$ GE (200 GE für die Rechnungslegung sowie 350 GE für das Management). Intern werden die Kosten in Höhe von jeweils 275 GE an PG und V weiterverrechnet. PG und V rechnen jeweils die Hälfte dieser Kosten den Produkten P1 bzw. P2 zu.

⁹⁸⁹ Von Kosten in u.U. unterschiedlichen Besteuerungsabschnitten soll abgesehen werden.

Da bei dem Einkauf, der Weiterverarbeitung und auch bei dem Verkauf von P2 laut Sachverhalt kein einzigartiges IP involviert ist, wird die IP-PSM bezüglich der zu P2 führenden Transaktionskette nicht ausgelöst.

Das in der Produktion von P1 involvierte Know-how löst die IP-PSM für die zu P1 führende Transaktionskette aus. Ausgehend von dem Verkauf von P1 an die Kunden in Land C ist die zu P1 führende Transaktionskette bis zu den ersten externen Marktkontakten zurückzuverfolgen. Der Verkauf von P1 von Einheit PG an Einheit V sowie die zugrundeliegende Produktion von P1 sind damit der IP-Transaktionskette (IP-Split) zuzuordnen. Die Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Einheit MG sind anteilig, soweit sie intern Produkt P1 zuzurechnen sind, einzubeziehen. Damit sind die Einheiten V, PG und MG anteilig in Bezug auf P1 Teil eines IP-Split. Auf der Ebene von Einheit V sind dem Split die Verkaufserlöse von $S_1 = 1.000$ GE sowie die anteiligen Vermarktungskosten i.H.v. $C_{V,1} = \left(300 * \frac{1.000}{1.800}\right) = 166,67$ GE zuzuordnen. Die verrechneten Kosten von Einheit MG sind auf der Ebene von Einheit V nicht einzubeziehen, da es sich um sekundäre Kosten handelt. Entsprechend ist ein für P1 gezahlter Verrechnungspreis nicht einzubeziehen. Auf der Ebene von Einheit PG sind die gesamten Produktionskosten für P1 i.H.v. $C_{PG,1} = 362,5$ GE einzubeziehen. Auf der Ebene von Einheit MG sind die Gemeinkosten für Management und Rechnungslegung (Verwaltungsgemeinkosten) insoweit einzubeziehen wie sie P1 zugerechnet werden. Da Einheiten PG und V intern jeweils die Hälfte der ihnen zuzurechnenden Verwaltungsgemeinkosten von insgesamt 550 GE P1 zurechnen, sind $C_{MG,1} = 0,5 * 550 = 275$ GE in den IP-Split einzubeziehen. Damit beträgt der aufzuteilende Gewinn P_1 im Rahmen des IP-Split für P1 $P_1 = S_1 - C_{PG,1} - C_{V,1} - C_{MG,1} = 1.000 - 362,5 - 166,67 - 275 = 195,83$ GE. Einheit V ist in Bezug auf P1 als Verkaufsgesellschaft zu qualifizieren. Eine Besteuerung erfolgt diesbezüglich erst nach Meldung der gesamten Gewinngrößen und anzurechnenden Steuern des Split. Einheiten PG und MG sind in Bezug auf P1 als Produktionseinheiten zu behandeln. Die Verrechnungspreissetzung und Besteuerung erfolgt nach geltenden Regeln. Bezüglich P1 bestimmt sich für Einheit PG ein zu versteuernder Gewinn auf Basis der internen Verrechnungspreise und der primären Kosten. Für den internen Verkauf von P1 sei Einheit V als tested party zu behandeln, da Einheit PG durch die Entwicklung des Produktions-Know-hows als Strategieträger und Einheit V durch den Verkauf als Routine-Unternehmen anzusehen sei⁹⁹⁰. Die Nutzung des Know-hows (Routine-Tätig-

⁹⁹⁰ Vgl. Vögele et al. (2015), S. 778.

keit) durch Einheit PG sei dabei per Annahme nicht verlässlich von dessen Entwicklung (Entrepreneur-Tätigkeit) zu trennen.⁹⁹¹ Die Wiederverkaufspreismethode mit einer Bruttomarge von annahmegemäß 35 % sei fremdvergleichskonform.⁹⁹² Damit ergibt sich ein Verrechnungspreis für den Kauf von P1 von $TP_1 = 1.000 - 0,35 * 1.000 = 650$ GE. Die Rechnungslegungs- und Managementleistungen von Einheit MG seien separat im Wege der Einzelverrechnung anhand der Kostenaufschlagsmethode und einem Kostenaufschlagssatz von annahmegemäß 10 % zu verrechnen.⁹⁹³ Einheit MG setzt damit Verrechnungspreise (interne Erlöse) von $TP_{MG,PG} = 275 * 1,1 = 302,5$ GE für die Verrechnung an Einheit PG bzw. von $TP_{MG,V} = 275 * 1,1 = 302,5$ GE für die Verrechnung an Einheit V an. Der auf Einheit PG entfallende Verrechnungspreis von $TP_{MG,PG} = 302,5$ GE ist zur Hälfte P1 zuzuordnen (siehe oben). Bezogen auf P1 ergibt sich damit ein Gewinn für Einheit PG von $P_{PG,1} = TP_1 - C_{PG,1} - 0,5 * TP_{MG,PG} = 650 - 362,5 - 151,25 = 136,25$ GE. Bei einem Steuersatz von $\tau_B = 20$ % in Land B entfällt auf diesen Teil des Gewinns von Einheit PG eine Steuerzahlung von $T_{PG,1} = 0,2 * 136,25 = 27,25$ GE.⁹⁹⁴ Einheit PG meldet die dem Split zuzurechnenden externen Kosten von $C_{PG,1} = 362,5$ GE sowie die auf den Split entfallende Steuerzahlung von $T_{PG,1} = 27,25$ GE an Einheit V. Auf der Ebene von Einheit MG sind die internen Verrechnungspreise zur Hälfte, d.h. $TP_{MG,PG,1} = 0,5 * TP_{MG,PG} = 0,5 * 302,5 = 151,25$ GE und $TP_{MG,V,1} = 0,5 * TP_{MG,V} = 0,5 * 302,5 = 151,25$ GE, sowie die hälftigen primären Kosten von $C_{MG,1} = 0,5 * C_{MG} = 0,5 * 550 = 275$ GE dem IP-Split zuzurechnen. Für Einheit MG ergibt sich damit ein Gewinn bezogen auf P1 von $P_{MG,1} = TP_{MG,PG,1} + TP_{MG,V,1} - C_{MG,1} = 151,25 + 151,25 - 275 = 27,5$ GE. Bei einem Steuersatz von $\tau_A = 21$ % in Land A entfällt bei MG eine Steuerzahlung i.H.v. $T_{MG,1} = 0,21 * 27,5 = 5,78$ GE auf den Gewinn innerhalb des IP-Split. Einheit MG meldet die Kosten von $C_{MG,1} = 275$ GE sowie die Steuerzahlung von $T_{MG,1} = 5,78$ GE an Einheit V. Da sämtliche Verkaufserlöse für P1 von Einheit V in Land C getätigt werden, versteuert C den gesamten Gewinn des IP-Split von $P_1 = 195,83$ GE und rechnet grundsätzlich die gesamten Steuern von insgesamt $T_1^C = T_{PG,1} + T_{MG,1} = 27,25 + 5,78 = 33,03$ GE an. Einheit V setzt die Verrechnungspreise $TP_{V,PG}$ bzw. $TP_{V,MG}$ für die Zahlungen an Einheit PG bzw. Einheit MG (nicht korrespondierend zu den von den Einheiten PG bzw. MG angesetzten

⁹⁹¹ In Anlehnung an Vögele et al. (2015), S. 782.

⁹⁹² Vgl. OECD (2017a), S. 105–111; Luckhaupt et al. (2012b), S. 104–105.

⁹⁹³ Vgl. ausführlicher und abgrenzend zu anderen Formen der Kostenverrechnung z.B. Engler/Wellmann (2015), S. 1387–1389; Jacobs et al. (2016), S. 597–600, 699–707.

⁹⁹⁴ Per Annahme entspricht die Summe der auf die einzelnen Produkte entfallenden Gewinne einer Einheit dem zu versteuernden Gewinn einer Einheit, sodass unmittelbar der relevante statuarische Steuersatz auf den auf das jeweilige Produkt entfallenden Gewinn angewendet werden kann, um die auf das Produkt zu entfallende Steuerzahlung zu ermitteln.

Verrechnungspreisen) in Höhe der jeweiligen dem Split zuzuordnenden Kosten an ($TP_{V,PG} = C_{PG,1} = 362,5$ GE bzw. $TP_{V,MG} = C_{MG,1} = 275$ GE), sodass der Gesamtgewinn des Split bei Einheit V entsteht: $P_V^{PSM} = S_1 - C_{V,1} - TP_{V,PG} - TP_{V,MG} = 1.000 - 166,67 - 362,5 - 275 = 195,83$ GE. Bei einem Steuersatz in Land C von $\tau_C = 17\%$ ergibt sich für Einheit V eine Steuerzahlung vor Anrechnung von $T_{V,1} = 0,17 * 195,83 = 33,29$ GE. Einheit V rechnet die gesamten, dem Split zuzuordnenden Steuern von Einheit MG sowie von Einheit PG an. Die Anrechnung sei auf die Steuerzahlung vor Anrechnung $T_{V,1}$ begrenzt. Nach Anrechnung ergibt sich für Einheit V eine Steuerzahlung in Land C von $T_{V,1}^A = T_{V,1} - T_{PG,1} - T_{MG,1} = 33,29 - 27,25 - 5,78 = 0,26$ GE. Bezogen auf den IP-Split zahlt das MNU in Summe Steuern in Höhe der Steuerzahlung von Einheit V nach Anrechnung zuzüglich der angerechneten Steuern der Einheiten PG und MG, was der Steuerzahlung von Einheit V vor Anrechnung entspricht: $T_1 = T_{V,1}^A + T_1^C = T_{V,1} = 0,26 + 33,03 = 33,29$ GE.

Bezüglich Produkt P2 werden die Verrechnungspreise für die Einheiten PG, MG und V nach geltenden Regeln bestimmt, da hier kein IP-Split vorzunehmen ist. Auch für den Verkauf von Produkt P2 von Einheit PG an Einheit V sei die Wiederverkaufspreismethode in diesem Fall mit einer Bruttomarge von 40 % fremdvergleichskonform. Dies ergibt einen Verrechnungspreis TP_2 für die Transaktion von $TP_2 = 800 - 800 * 0,4 = 480$ GE. Für PG ergibt sich bezüglich Produkt P2 ein Gewinn $P_{PG,2}$ i.H.v. $P_{PG,2} = TP_2 - C_{PG,2} - 0,5 * TP_{MG,PG} = 480 - 262,5 - 151,25 = 66,25$ GE. Für Einheit V ergibt sich ein Gewinn von $P_{V,2} = S_2 - TP_2 - C_{V,2} - 0,5 * TP_{MG,V} = 800 - 480 - 133,33 - 151,25 = 35,42$ GE.⁹⁹⁵ Für Einheit MG ergibt sich bezüglich Produkt P2 der gleiche Gewinn $P_{MG,2}$ wie für Produkt P1 i.H.v. $P_{MG,2} = 27,5$ GE. Multipliziert mit den jeweiligen Steuersätzen ergeben sich bezüglich Produkt P2 Steuerzahlungen nach geltenden Regeln von $T_{PG,2} = 0,2 * 66,25 = 13,25$ GE für Einheit PG, $T_{V,2}^{SE} = 0,17 * 35,42 = 6,02$ GE für Einheit V sowie $T_{MG,2} = 0,21 * 27,5 = 5,78$ GE für Einheit MG.

⁹⁹⁵ Da Einheit V die Vermarktungskosten von $C_V = 300$ GE intern im Verhältnis der Verkaufserlöse den jeweiligen Endprodukten zuordnet, sind Produkt P2 Vermarktungskosten $C_{V,2}$ i.H.d. Anteils der Verkaufserlöse von Produkt P2 i.H.v. $S_2 = 800$ GE an den Gesamtverkaufserlösen von $S_1 + S_2 = 1.000 + 800 = 1.800$ GE zuzuordnen: $C_{V,2} = 300 * \frac{800}{1.800} = 133,33$ GE.

4.5.1.5 Diskussion

4.5.1.5.1 Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume

Dadurch, dass im Rahmen der IP-PSM der Mechanismus auf den besonders von Buchgewinnverlagerungen, nach BEPS potentiell von Investitionsverlagerungen sowie, nach wie vor, von konzeptionellen Schwächen betroffenen Bereich der Involvierung von IP angewandt wird, werden die entsprechenden, diesbezüglichen Steuerplanungsspielräume grundsätzlich eliminiert und dadurch die Komplexitätskosten reduziert.

Die Anwendung der IP-PSM hängt von der Involvierung von (einzigartigen und wertvollen) immateriellen Wirtschaftsgütern innerhalb einer Transaktionskette ab. Die Eingrenzung des Anwendungsbereichs der IP-PSM auf solche Transaktionsketten, die (einzigartige und wertvolle) immaterielle Wirtschaftsgüter involvieren, bringt aufgrund der Abgrenzung des IP-Begriffs als auch der Involvierung von IP grundsätzlich Abgrenzungsbedarf und Steuerplanungsspielräume mit sich. Die jeweiligen Abgrenzungsschwierigkeiten⁹⁹⁶ und Steuerplanungsspielräume hängen dabei von der jeweiligen begrifflichen Definition ab.⁹⁹⁷ Je unklarer die begrifflichen Abgrenzungen von (einzigartigem und wertvollem) IP und dessen Involvierung in Transaktionsketten, desto größer sind die Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume. Den Steuerpflichtigen sollte nicht durch zu ermessensbehaftete Kriterien zum Vorliegen (einzigartiger und wertvoller) Immaterialgüter ein faktisches Wahlrecht für die Anwendung der IP-PSM eingeräumt werden.⁹⁹⁸ Durch eine Abgrenzung des Anwendungsbereiches der IP-PSM, innerhalb derer Buchgewinnverlagerungen prinzipiell nicht mehr möglich sind, von dem traditionell besteuerten Bereich, könnten MNUs grundsätzlich einen Anreiz haben, durch das Umgehen der formalen Voraussetzungen der IP-PSM, dem Mechanismus zu entgehen.⁹⁹⁹ Sowohl bei einer Eingrenzung auf Immaterialgüter allgemein als auch bei einer solchen nur auf einzigartige und wertvolle immaterielle Wirtschaftsgüter lässt sich die Notwendigkeit der je-

⁹⁹⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2017), S. 620.

⁹⁹⁷ Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 248. Zur detaillierteren Diskussion siehe 4.5.1.2.1 Begriffsabgrenzung.

⁹⁹⁸ Vgl. analog *Spengel* (2008), S. 44. Die Abgrenzungsbedarfe bezüglich des Vorliegens von (einzigartigem und wertvollem) IP sowie bezüglich der Transaktionen, die Immaterialgüter involvieren, bestehen grundsätzlich auch im geltenden System, sofern die IP-PSM an die Definitionen der OECD-Verrechnungspreisleitlinien anknüpft. Diesbezüglich nimmt die IP-PSM nicht an Komplexität gegenüber dem geltenden System zu. Die jeweiligen Abgrenzungen haben aber unterschiedliche Konsequenzen. Im geltenden System sind dies entsprechende Vergleichbarkeitsanpassungen oder etwa die Anwendung der TPSM. Vgl. auch *Collier/Andrus* (2017), S. 239–241. Im Rahmen der IP-PSM geht es um deren Anwendung und korrespondierend um die grundsätzliche Vermeidung von Gewinnverlagerung.

⁹⁹⁹ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 84; *OECD* (2017a), S. 248–249.

weiligen Abgrenzungsbedarfe und -schwierigkeiten angesichts der fortschreitenden Digitalisierung der Wirtschaft¹⁰⁰⁰ und der damit verbundenen stetig zunehmenden Nutzung immaterieller Wirtschaftsgüter in (globalen) Wertschöpfungsketten¹⁰⁰¹ in Frage stellen.¹⁰⁰²

Innerhalb eines IP-Split werden aufgrund des Einbezugs aller konzerninternen Transaktionen vom ersten bis zum letzten Marktkontakt und der Anwendung des Mechanismus Gewinnverlagerungsanreize grundsätzlich neutralisiert. Ein MNU zahlt innerhalb des Split die Steuerbelastung der Verkaufsstaaten gewichtet durch die jeweiligen Verkaufsfaktoren auf den am Markt realisierten Gesamtgewinn des IP-Split. Außerhalb dieses Split wird das MNU nach traditionellen Regeln besteuert und es kann die Gesamtsteuerbelastung durch Gewinnverlagerung grundsätzlich unter das Niveau der Verkaufsstaaten reduzieren. Buchgewinn- und Investitionsverlagerungsanreize werden folglich nur insoweit grundsätzlich vermieden, wie das MNU bzw. Transaktionsketten von dem Mechanismus abgedeckt sind.

Ein MNU hat grundsätzlich einen Anreiz, Gewinne aus einem IP-Split in den traditionell besteuerten Bereich zu verlagern, soweit die Steuerbelastung des IP-Split über derjenigen des nach geltenden Regeln besteuerten Bereichs liegt.¹⁰⁰³ Sofern stringent alle konzerninternen Transaktionen in einen Split einbezogen werden, unabhängig von der Art der Transaktion (d.h. z.B. auch konzerninterne Darlehen und zugehörige Zinszahlungen), sodass konsequent alle externen Marktkontakte in die Bestimmung des aufzuteilenden Gewinns eingehen, ist grundsätzlich keine Steuerplanung (Buchgewinnverlagerung) am Rand eines Split mittels konzerninterner Transaktionen möglich.¹⁰⁰⁴ Die Zuordnung einzelner Transaktionen zu einzelnen IP-Splits oder dem traditionell besteuerten Bereich kann dabei Abgrenzungsschwierigkeiten mit sich bringen.¹⁰⁰⁵

Die Abgrenzung einzelner (IP-involvierender) PSM-Splits kann Abgrenzungsschwierigkeiten und entsprechende Steuerplanungsspielräume mit sich bringen.¹⁰⁰⁶ Die Splitabgrenzung bestimmt, welche Verkaufsstaaten, Verkaufserlöse und primären (Gemein-)Kosten in einen Split

¹⁰⁰⁰ Vgl. auch z.B. *OECD* (2015a), S. 54; *Spengel* (2018), S. M 5.

¹⁰⁰¹ Vgl. auch *OECD* (2015a), S. 64, 65, (2013a), S. 10.

¹⁰⁰² Vgl. ablehnend zu steuerlichen Sonderregimen für „digitale Unternehmen“, u.a. aufgrund der zunehmenden Abgrenzungsschwierigkeiten, z.B. *Spengel* (2018).

¹⁰⁰³ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 16.

¹⁰⁰⁴ Im Rahmen der TPSM werden regelmäßig operative Ergebnisse, d.h. EBIT, zur Ermittlung des aufzuteilenden Gewinns aggregiert (vgl. *OECD* (2018b), S. 22; *Vögele/Raab* (2015b), S. 428), sodass (konzerninterne) Zinszahlungen den aufzuteilenden Gewinn mitbestimmen und so prinzipiell Gewinne zwischen einem TPSM-Split und anderen TPSM-Splits oder, allgemein, Bereichen eines MNUs verlagert werden können.

¹⁰⁰⁵ Vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 121.

¹⁰⁰⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266.

eingehen und grundsätzlich die Gesamtsteuerbelastung eines Split bestimmen. Diesbezügliche Steuerplanungsspielräume sollen in den folgenden Absätzen näher betrachtet werden.

Ein MNU kann aus mehreren IP-Splits bestehen, die aufgrund unterschiedlicher Verkaufsstaaten und/oder unterschiedlicher Verkaufsfaktoren unterschiedlichen Steuerbelastungen unterliegen können. Je nach Steuerbelastung haben MNUs grundsätzlich einen Anreiz, Gewinne zwischen IP-Splits zu verlagern. Werden jeweils innerhalb eines IP-Split aufzuteilende Gewinne nicht durch MNU-interne, splitübergreifende Transaktionen bestimmt, sondern werden diese konsequent Splits zugeordnet, können Gewinne nicht durch solche Transaktionen zwischen Splits verlagert werden.¹⁰⁰⁷

Die Definition einer Marktleistung, z.B. eines (einer) am Markt veräußerten (erbrachten) Produktes (Dienstleistung), bestimmt, welche primären Erträge und Aufwendungen in einen Split eingehen sowie u.U. welche Verkaufsstaaten und -einheiten an einem Split beteiligt sind. Bezüglich der Definition von Marktleistungen, d.h. etwa bezüglich des Aggregationsgrades¹⁰⁰⁸ und der Abgrenzung von Produkten, denen Erträge und Aufwendungen zugerechnet werden müssen, besteht grundsätzlich Ermessensspielraum. Darüber hinaus sind die Definitionen von Marktleistungen zweckabhängig.^{1009, 1010} Unternehmen könnten diese Ermessensspielräume steuerplanerisch ausnutzen.¹⁰¹¹ Innerhalb eines Split bestimmt sich die Steuerzahlung in einem Verkaufsstaat i ¹⁰¹² (vor Anrechnung) aus dem Produkt aus Verkaufsfaktor dieses Verkaufsstaates, dem Gesamtgewinn des Split und dem Steuersatz des Verkaufsstaates: $T_i = \frac{s_i}{S} * (S - C) * \tau_i$. Nach Ausmultiplizieren und Kürzen wird ersichtlich, dass in dem Verkaufsstaat die dem Verkaufsstaat zuzuordnenden Verkaufserlöse abzüglich der mit dem Verkaufsfaktor dieses Verkaufsstaates multiplizierten, dem Split zuzuordnenden gesamten Kosten zu besteuern sind: $T_i = \left(s_i - \frac{s_i}{S} * C \right) * \tau_i$. Im Rahmen eines Split werden damit die aggregierten primären Kosten,

¹⁰⁰⁷ Damit wären bezogen auf konzerninterne Transaktionen einzelne Splits vollkommen voneinander isoliert und wären nicht durch Transaktionen miteinander verbunden. Einzelne Einheiten könnten, je nach Transaktionen, in mehrere Splits involviert sein. Vgl. analog Pfaff (2003), S. 34–35.

Eine solche, vollständig isolierte, Abgrenzung könnte bei heutzutage (intensiven) konzerninternen Verflechtungen (vgl. z.B. Devereux et al. (2019), S. 13) schwierig sein (vgl. auch Schreiber (2018), S. 265), insbesondere, wenn unternehmensinterne Prozesse zunehmend als Netzwerke („spiders“), statt, wie traditionell, als Wertschöpfungsketten („snakes“) organisiert sind. Vgl. Eichler (2014), S. 452. Vgl. zu den Begriffen Baldwin/Venables (2013), S. 246.

¹⁰⁰⁸ Etwa die Aggregation zu Produktserien oder Produktkategorien. Vgl. auch Devereux et al. (2019), S. 67–68.

¹⁰⁰⁹ Etwa vom Zweck der Ergebnisanalyse von Marken innerhalb von Konzernen, die mehrere Marken führen, oder der Analyse der Ergebnisse einzelner Produkte. Vgl. Bär (2003), S. 95–99.

¹⁰¹⁰ Produkte können, wie bei dem VW-Konzern, etwa Fahrzeugtypen wie Golf, Polo etc. sein. Vgl. Bär (2003), S. 98–99, 100.

¹⁰¹¹ Vgl. analog Devereux et al. (2019), S. 67. Vgl. auch Schreiber (2018), S. 266.

¹⁰¹² Aus Vereinfachungsgründen wird weiterhin die Annahme getroffen, dass es pro Verkaufsstaat eine Verkaufseinheit gibt, sodass nicht zwischen Verkaufsstaat und -einheit unterschieden werden muss.

die dem Split zugeordnet werden, anhand der Verkaufsfaktoren den Verkaufsstaaten zugeteilt.¹⁰¹³ Unterscheidet sich dabei das Produkt aus den gesamten Kosten eines Split und dem Verkaufsfaktor bei einer aggregierteren Betrachtung im Vergleich zu den in einem Verkaufsstaat zu berücksichtigenden Kosten bei einer weniger aggregierten Betrachtung, kann dies steuerplanerisch genutzt werden. Ziel des MNU wäre es dabei grundsätzlich, einen möglichst hohen Kostenabzug in Verkaufsstaaten mit vergleichsweise hohen statuarischen Steuersätzen zu erreichen.¹⁰¹⁴ Im Ergebnis könnten MNUs durch die Variierung des Aggregationsgrades von Produkten, und damit von einzelnen Splits, die Gesamtsteuerbelastung durch die u.U. veränderte Allokation von Kosten zu Verkaufsstaaten beeinflussen.¹⁰¹⁵ MNUs könnten dadurch, je nach Produktdefinition und IP-Involvierung, die Allokation von Kosten zwischen mehreren IP-Splits oder zwischen IP-Splits und dem traditionell besteuerten Bereich beeinflussen. Auch bestimmt die Abgrenzung eines Produktes, d.h. eines Split, welche Verkaufserlöse in den jeweiligen Split eingehen (siehe oben) und entsprechend die Steuerbelastung des Split mitbestimmen, was MNUs steuerplanerisch nutzen könnten.¹⁰¹⁶

Zur Bestimmung der gesamten einem Split zuzuordnenden Kosten müssen sämtliche Gemeinkosten entweder zu einzelnen IP-Splits oder zum traditionell besteuerten Bereich zugeteilt werden.¹⁰¹⁷ Die Gemeinkostenallokation zu Endprodukten kann per Definition nicht verursachungsgerecht erfolgen.¹⁰¹⁸ Aufgrund der Notwendigkeit dieser Kostenallokation besteht eine konzeptionelle Schwäche und damit Steuerplanungsspielraum.¹⁰¹⁹ Innerhalb eines Split werden Kosten anteilig (in Höhe der jeweiligen Verkaufsfaktoren) den Verkaufsstaaten zugeteilt (siehe oben).¹⁰²⁰ Je nach den Steuerbelastungen innerhalb verschiedener Splits (in Abwesenheit von

¹⁰¹³ Vgl. analog *Auerbach et al.* (2010), S. 883.

¹⁰¹⁴ Vgl. analog z.B. *Evers* (2015), S. 38; *Schreiber* (2013a), S. 83.

¹⁰¹⁵ Vgl. analog *Avi-Yonah* (2016), o.S.; *Devereux et al.* (2019), S. 67.

¹⁰¹⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266. Dies soll im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter erläutert und diskutiert werden.

¹⁰¹⁷ Vgl. analog *Schreiber* (2018), S. 265; *Andrus/Oosterhuis* (2017), S. 102.

¹⁰¹⁸ Vgl. z.B. *Ewert/Wagenhofer* (2014), S. 575; *Coenenberg et al.* (2016), S. 75–76; *Schreiber* (2018), S. 265–266; *Devereux et al.* (2019), S. 33. Die Problematik der Gemeinkostenallokation besteht auch im aktuellen System der Verrechnungspreissetzung, etwa im Rahmen der TPSM (vgl. *OECD* (2018b), S. 13) oder im Rahmen der CPM (vgl. *Vögele/Raab* (2015b), S. 381, 388–390, 391–392, 397–398, 399–402; *OECD* (2017a), S. 115). Vgl. auch *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108–109.

¹⁰¹⁹ Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108–109, (2012a), S. 367; *Devereux et al.* (2019), S. 34. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266. Dies ist vergleichbar mit der Unmöglichkeit der verursachungsgerechten Gewinnzuteilung zu einzelnen, den Gewinn gemeinsam bedingenden Faktoren (siehe hierzu 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume). Vgl. auch *McLure* (1980), S. 343. Als Sonderfall für die Problematik der Gemeinkostenallokation könnte die Allokation externen Fremdkapitals zu Splits bzw. Splitteinheiten gesehen werden, wenn dieses von einer Konzerneinheit extern aufgenommen, aber innerhalb des gesamten Konzerns genutzt wird. Vgl. auch *Devereux et al.* (2019), S. 33, 64; *Durst* (2007), S. 1050.

¹⁰²⁰ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 33.

Anrechnungsüberhängen bestimmt durch die jeweilige Summe über die Produkte von jeweiligen Verkaufsfaktoren und Verkaufssteuersätzen¹⁰²¹) oder innerhalb des traditionell besteuerten Bereichs haben MNUs einen Anreiz, Ermessensspielräume in der Gemeinkostenallokation so auszunutzen, dass die Gemeinkosten einer möglichst hohen Steuerbelastung unterliegen und damit zu einer höchstmöglichen Steuererstattung führen.¹⁰²² Zusätzlich haben die Gemeinkosten gegenüber den Einzelkosten an Bedeutung gewonnen.¹⁰²³

Es wäre zu erwarten, dass Unternehmen ihre Entscheidungen bezüglich des Aggregationsgrades von Produkten oder der Gemeinkostenallokation besonders rechtfertigen und dokumentieren müssten, etwa anhand des entsprechenden Vorgehens für interne Rechnungszwecke.¹⁰²⁴

Diejenigen (Gemein-)Kosten, die Produktionseinheiten bzw. deren Tätigkeiten nach geltenden Regeln zugeordnet werden,¹⁰²⁵ reduzieren die Gewinne, auf die Produktionssteuern gezahlt werden, und entsprechend (ceteris paribus) die Produktionssteuern, die angerechnet werden. Der volle extern realisierte Gewinn wird am Verkaufsort besteuert. Sofern es keine Anrechnungsüberhänge gibt, werden die Produktionssteuern vollständig neutralisiert und das MNU zahlt im Ergebnis die Steuern in den Verkaufsstaaten auf den aufzuteilenden Gesamtgewinn. In diesem Fall gibt es also keine Anreize, (Gemein-)Kosten steuerstrategisch den unterschiedlichen Tätigkeiten zuzuordnen. Entstehen jedoch Anrechnungsüberhänge, weil die Produktionssteuern den Anrechnungshöchstbetrag übersteigen, sieht das MNU sich einer höheren Steuerlast gegenüber, nämlich der Produktionssteuern zuzüglich gegebenenfalls einer zusätzlichen Steuerzahlung in den Verkaufsstaaten, je nach Ausgestaltung der Anrechnungsbegrenzung. Eine Zuordnung höherer Kosten zu Produktionseinheiten, insbesondere in Hochsteuerländern, kann dazu dienen, die Produktionssteuern durch die Senkung der steuerlichen Gewinne insofern zu reduzieren, dass sie den Anrechnungshöchstbetrag nicht mehr übersteigen. In Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen besteht also kein Anreiz, (Gemein-)Kosten steuerstrate-

¹⁰²¹ Unter der vollen Anrechnung der Produktionssteuern (keine Anrechnungsüberhänge) zahlen MNUs die Steuerbelastung der Verkaufsstaaten, welchen der aufzuteilende Gewinn anhand der Verkaufsfaktoren zugeteilt wird: $T = \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i$. Die durchschnittliche (effektive) statuarische Steuerbelastung des aufzuteilenden Gewinns ergibt sich durch Division der Steuerzahlung des Split T durch den aufzuteilenden Gewinn P : $\tau_{eff} = \frac{T}{P} = \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * \tau_i$. Siehe hierzu 3.2 Grundkonzeption des Mechanismus.

¹⁰²² Dies setzt das ausreichende Vorhandensein von steuerpflichtigen Erträgen voraus, mit denen die Kosten steuerwirksam verrechnet werden können. Vgl. analog Kessler (2011), S. 234.

¹⁰²³ Vgl. z.B. Ewert/Wagenhofer (2014), S. 674, 680; Vögele/Raab (2015b), S. 399–400; Friedl et al. (2017), S. 432–434, mit empirischen Nachweisen.

¹⁰²⁴ Vgl. auch Devereux et al. (2019), S. 67–68.

¹⁰²⁵ Vgl. z.B. Vögele et al. (2015), S. 786–787.

gisch den einzelnen Split-Einheiten zuzuordnen. Bei Anrechnungsüberhängen besteht ein Anreiz, höhere Kosten Produktionseinheiten in Hochsteuerländern zuzuordnen, um Anrechnungsüberhänge zu reduzieren oder zu vermeiden.

4.5.1.5.2 Koordination und Kooperation

Die implementierenden Staaten müssten sich auf die besonderen Voraussetzungen der IP-PSM sowie auf deren (institutionelle) Festlegungen einigen. Auch müssten sich Staaten darüber einigen, wie und anhand welcher Mechanismen Transaktionsketten abgegrenzt werden sollten. Dies bringt auf der Implementierungsebene Einigungsbedarf¹⁰²⁶ und entsprechenden Koordinations- und Kooperationsbedarf mit sich.

Ein IP-PSM-Split erstreckt sich vom ersten bis zum letzten Marktkontakt für eine IP-basierte Wertschöpfungskette, sodass ein IP-PSM-Split grundsätzlich mehr MNU-Einheiten und Staaten involvieren kann als ein TPSM-Split, der nur solche MNU-Einheiten einbezieht, die einzigartige und wertvolle Beiträge leisten.¹⁰²⁷ Dadurch erhöht sich grundsätzlich der Einigungs-, Informations- sowie Kooperations- und Koordinationsbedarf im Rahmen der IP-PSM gegenüber der TPSM.¹⁰²⁸

Grundsätzlich sollten sich die Kooperations- und Koordinationsbedarfe auf die Unternehmenseinheiten und Staaten erstrecken, die an einem Split beteiligt sind.¹⁰²⁹ Bezogen auf die unternehmensinterne Koordination kann sich diese jedoch, insbesondere bei intern stark verflochtenen Konzernen, auch über einzelne Splits hinaus auf die Muttergesellschaft oder allgemein eine übergeordnete Konzerneinheit erstrecken.¹⁰³⁰

Insbesondere wenn es zu Abgrenzungsfragen einzelner Splits kommt, d.h. zu der Frage, welche Einheiten, welche Transaktionen und entsprechend welche Gewinngrößen und Steuern (zusammen hier bezeichnet als Besteuerungsgrößen) in einen bestimmten Split einbezogen werden, können sich die entsprechenden Bedarfe an Koordination, Kooperation, Einigung und Information insbesondere aufgrund des Konsistenzerfordernisses, d.h. die Einheiten, Transaktionen und Besteuerungsgrößen sollten einheitlich einzelnen Splits oder dem traditionell besteuerten Bereich und weder mehrfach noch gar nicht zugeordnet werden, auf mehrere Splits und im Extremfall auf gesamte MNUs erstrecken.

¹⁰²⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2015), S. 120.

¹⁰²⁷ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 16.

¹⁰²⁸ Vgl. auch *Cataldi* (2017), S. 159; analog *Schreiber* (2018), S. 266. Siehe hierzu allgemein 4.2.2.2 Koordination und Kooperation; 4.3.1 Koordination und Kooperation, sowie die entsprechenden Nachweise.

¹⁰²⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹⁰³⁰ Vgl. analog *Pfaff* (2003), S. 32–33; *Bär* (2003), S. 108.

Die Identifizierung von IP sowie der IP-Involvierung zur Bestimmung der Anwendbarkeit der IP-PSM erfordern Abgrenzungs-, Einigungs-, Informations-, Koordinations- und Kooperationsbedarf. Konfligierende Wertungen darüber, ob die IP-PSM aufgrund der Involvierung von IP anwendbar ist oder nicht, könnten zur uneinheitlichen Anwendung der IP-PSM und zu mangelndem Informationsaustausch führen. Daher wäre eine länderübergreifend einheitliche, möglichst klare begriffliche Abgrenzung der Involvierung von IP in Transaktionsketten wünschenswert, was zusätzlichen Einigungsbedarf mit sich bringt,¹⁰³¹ sowohl wenn für Zwecke der IP-PSM an die OECD-Verrechnungspreisleitlinien angeknüpft oder aber davon abgewichen werden soll.

Dadurch, dass es innerhalb eines MNUs bzw. eines IP-Split grundsätzlich zwei Varianten der Verrechnungspreissetzung (ex ante und ex post) gibt und für die Verkaufseinheiten die Anwendbarkeit der IP-PSM zunächst geprüft und festgestellt werden muss, bevor eine ex ante-Verrechnungspreissetzung unterbleibt und eine solche ex post stattfindet, entsteht zusätzliche Komplexität, insbesondere in Form von Abgrenzungs- und Informationsbedarf. Darüber hinaus müssen die Verkaufseinheiten zunächst als solche identifiziert, bestimmt und abgegrenzt werden und ihnen die entsprechenden Verkaufserlöse des Split zugeteilt werden.¹⁰³² Insbesondere die Verkaufseinheiten oder die für deren steuerliche Deklaration zuständigen Einheiten benötigen, über die allgemeinen unter 4.3.1 dargestellten Informationen hinaus, Informationen über die Anwendbarkeit der IP-PSM und die Abgrenzung einzelner Splits (Aggregationsgrad der Produkte und splitspezifische Besteuerungsgrößen) und müssen entsprechend bezüglich der für einen Split relevanten Informationen, wie über Produkte, Verkaufserlöse und Kosten, selbst am Informationsaustausch teilnehmen.

Bezüglich der zu verwendenden Informationen aus dem internen Rechnungswesen ist es möglich, dass Größen des internen Rechnungswesens nicht mit solchen des Handels- oder gar des Steuerrechts übereinstimmen,¹⁰³³ sodass entsprechende Anpassungen für Zwecke der PSM notwendig wären.

¹⁰³¹ Vgl. analog *Schreiber* (2015), S. 120.

¹⁰³² Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

Auch wäre fraglich, ob es zu unterschiedlichen Betriebsstättenbegriffen für Zwecke der IP-PSM und für derzeit geltende Regeln käme (dies wäre vergleichbar mit einem erweitertem Betriebsstättenbegriff nur für „digitale Unternehmen“. Vgl. z.B. *Europäische Kommission* (2018b), S. 9, Art. 4; *Spengel* (2018), S. M 5) und wie ein spezieller, erweiterter Betriebsstättenbegriff für Zwecke der IP-PSM zu implementieren wäre. Diesbezüglich bestünde Einigungs- und Koordinationsbedarf zwischen den implementierenden Staaten. Darauf soll im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter eingegangen werden.

¹⁰³³ Vgl. z.B. *Truxius* (2017), S. 57–63.

In Bezug zu der Abgrenzung von Transaktionsketten besteht grundsätzlich Informationsasymmetrie zwischen den Unternehmen und primär den Verkaufsstaaten. Die Unternehmen müssten die zur Abgrenzung benötigten internen Informationen an die beteiligten Staaten übermitteln.¹⁰³⁴

Insgesamt folgen aus den beschriebenen Arbeitsschritten der IP-PSM Abgrenzungsbedarf, Informationsbedarf sowie Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf bezogen auf Informationen und Abgrenzungen.

Mit Blick auf die IP-PSM lässt sich insgesamt folgender Konflikt, wenn gar Widerspruch, festhalten. Einerseits wurde eine Eingrenzung der PSM auf den IP-involvierenden Bereich erwägt, um einerseits so wenig wie möglich in das bestehende System einzugreifen und so die mögliche Akzeptanz der IP-PSM zu erhöhen, dabei aber gleichzeitig den aktuell problematischsten Bereich der Immaterialgüter zu treffen. Wenn Wertschöpfungsprozesse multinationaler Unternehmen angesichts der Digitalisierung allerdings zunehmend Immaterialgüter enthalten oder gar darauf basieren, stellt sich die Frage nach der Notwendigkeit der korrespondierenden Abgrenzungsschwierigkeiten und der mit diesen Schwierigkeiten verbundenen Komplexitätskosten. Diese Frage bleibt auch dann bestehen, wenn eine zusätzliche Eingrenzung auf – die im Rahmen der Verrechnungspreissetzung besonders problematischen¹⁰³⁵ – firmenspezifischen Immaterialgüter erwogen wird, da einerseits zunehmend Geschäftsprozesse auf einzigartigem IP aufbauen, somit viele der genutzten Immaterialgüter einzigartiger Natur sind, und dies andererseits zusätzlichen Abgrenzungsbedarf mit sich bringt. Faktisch kann also mit einer Implementierung der IP-PSM, unter dem Deckmantel einer restriktiven Anwendung auf Kosten höherer Komplexität einschließlich des entsprechenden Konfliktpotentials, ein Ausdehnen des Mechanismus auf einen Großteil der Transaktionsketten innerhalb von MNU verbunden sein. Aus Sicht der Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen ist eine Ausdehnung oder Zunahme des Anwendungsbereiches des Mechanismus aber sehr wohl wünschenswert. Im Folgenden soll daher eine mögliche Anwendung der PSM auf alle Transaktionsketten innerhalb von MNU beschrieben und diskutiert werden.

¹⁰³⁴ Siehe hierzu auch 4.5.1.3.2 Nutzung des internen Rechnungswesens.

¹⁰³⁵ Vgl. auch *OECD* (2017a), S. 258.

4.5.2 VC-PSM¹⁰³⁶

4.5.2.1 Konzeption

Aus den genannten Gründen soll eine Ausdehnung des Mechanismus auf sämtliche Transaktionsketten innerhalb von MNUs, unabhängig von der IP-Involvierung innerhalb dieser Transaktionsketten, betrachtet werden (VC-PSM). Damit entfällt die Notwendigkeit der Abgrenzung des Anwendungsbereiches des PSM-Mechanismus aufgrund der Anwendungsvoraussetzungen der IP-Involvierung innerhalb von Transaktionsketten. Die grundsätzliche Anwendbarkeit des Mechanismus muss lediglich, wie bei allen Implementierungsformen, anhand der MNU-Zugehörigkeit einer Einheit abgegrenzt werden.¹⁰³⁷

Die Funktionsweise der VC-PSM entspricht für alle Transaktionsketten innerhalb von MNUs derjenigen der IP-PSM für IP-involvierende Transaktionsketten. Im Rahmen der VC-PSM ist das gesamte multinationale Unternehmen in einzelne Transaktionsketten zu zerlegen, auf die der Mechanismus separat anzuwenden ist.¹⁰³⁸ Zentral sind hierbei die eindeutige Abgrenzung von Produkten und somit von Splits sowie die eindeutige Zuordnung von konzerninternen Transaktionen, von zugrundeliegenden Aktivitäten, von primären Kosten, von gezahlten Steuern und von externen Verkaufserlösen zu den einzelnen Splits.¹⁰³⁹ Die Summe der zu den einzelnen Splits zugeteilten externen Erträge und Aufwendungen bzw. der externen Gewinne muss der Summe der externen Erträge und Aufwendungen bzw. der Summe der externen Gewinne des MNU gleichen, sodass insgesamt einmal der MNU-Gewinn besteuert wird.¹⁰⁴⁰ Die Identifizierung und Abgrenzung der einzelnen Transaktionsketten kann dabei den unter 4.5.1.3 dargestellten Linien folgen.

Im Folgenden soll die VC-PSM unter Weiterführung des Beispiels unter 4.5.1.4 zur Darstellung der IP-PSM veranschaulicht werden.

4.5.2.2 Beispiel VC-PSM

Im Fall der IP-PSM war für Produkt P1 die PSM anzuwenden, für Produkt P2 aufgrund der fehlenden IP-Involvierung nicht. Im Fall der VC-PSM ist der Mechanismus nun zusätzlich auch

¹⁰³⁶ Der vorliegende Abschnitt basiert insbesondere auf *Fell* (2017), S. 18–19, 26–32.

¹⁰³⁷ Siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation.

¹⁰³⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266. Vgl. insbesondere auch die bisher angegebenen Vorschläge zur prozess-, produkt-, produktlinien- bzw. aktivitätenbezogenen Gewinnaufteilung innerhalb von MNUs. Siehe hierzu insbesondere 4.5.1 IP-PSM.

¹⁰³⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265–266.

¹⁰⁴⁰ Von möglichen Unterschieden in der Gewinnermittlung wird hier abgesehen.

für Produkt P2 anzuwenden. Bezogen auf den Produkt P1-Split ändert sich im Rahmen der VC-PSM gegenüber der IP-PSM nichts.

Auch im Rahmen des P2-Split sind Einheit V als Verkaufseinheit und die Einheiten PG und MG als Produktionseinheiten zu behandeln. Zum Verkauf von Produkt P2 führt die Transaktion zwischen PG und V über Produkt P2. Dieser Transaktion liegen bei Einheit PG der Einkauf von Zwischenprodukt P2⁴ sowie die Weiterverarbeitung zu Produkt P2 und damit die externen Kosten bezogen auf Produkt P2 von PG von $C_{PG,2} = 262,5$ GE zugrunde. Die Verrechnung der Kosten von MG zu PG sowie zu V ist hälftig Produkt P2 zuzurechnen. Damit sind die Hälfte der externen Kosten von MG dem P2-Split zuzurechnen: $C_{MG,2} = 0,5 * C_{MG} = 0,5 * 550 = 275$ GE. Außerdem sind die Verkaufserlöse für Produkt P2 von $S_2 = 800$ GE sowie die anteiligen, Produkt P2 zuzuordnenden Vertriebskosten (Vermarktungskosten) von Einheit V i.H.v. $C_{V,2} = 133,33$ GE dem P2-Split zuzuordnen.

Die Einzelgewinne der MNU-Einheiten PG, V sowie MG, die auf Produkt P2 entfallen, wurden im Rahmen des Beispiels zur IP-PSM ermittelt.¹⁰⁴¹ Wie im Rahmen der Darstellung der Vorgehensweise für den Mechanismus allgemein beschrieben,¹⁰⁴² können grundsätzlich auch Einzelgewinne für Zwecke der PSM aggregiert werden.¹⁰⁴³ Der aufzuteilende Gewinn bezogen auf den P2-Produktsplit P_2 entspricht damit der Summe der Einzelgewinne der MNU-Einheiten, die auf Produkt P2 entfallen: $P_2 = P_{PG,2} + P_{V,2} + P_{MG,2} = 66,25 + 35,42 + 27,5 = 129,17$ GE. Sämtliche konzerninterne Transaktionen heben sich gegenseitig auf, da von u.U. unterschiedlichen Besteuerungsabschnitten abgesehen wurde. Die Aggregation der Einzelgewinne entspricht damit der Aggregation der auf Produkt P2 entfallenden primären Erträge und Aufwendungen der einzelnen Einheiten: $P_2 = P_{PG,2} + P_{V,2} + P_{MG,2} = (TP_2 - C_{PG,2} - 0,5 * TP_{MG,PG}) + (S_2 - TP_2 - C_{V,2} - 0,5 * TP_{MG,V}) + (TP_{MG,PG,2} + TP_{MG,V,2} - C_{MG,2}) = S_2 - C_{PG,2} - C_{V,2} - C_{MG,2}$.¹⁰⁴⁴ In Summe wird über beide Splits der am Markt realisierte Gesamtgewinn des MNU P^{MNU} besteuert, welcher der Summe der Verkaufserlöse für die Produkte P1 und P2 abzüglich der primären Kosten der MNU-Einheiten entspricht: $P^{MNU} = P_1 + P_2 =$

¹⁰⁴¹ Siehe hierzu 4.5.1.4 Beispiel IP-PSM.

¹⁰⁴² Siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation.

¹⁰⁴³ Von möglicherweise unterschiedlichen Besteuerungsabschnitten wird im Rahmen des Beispiels weiterhin abgesehen. Ebenso von Unterschieden in der steuerlichen Gewinnermittlung oder von Währungsunterschieden.

¹⁰⁴⁴ Mit $TP_{MG,PG,2} = 0,5 * TP_{MG,PG}$ und $TP_{MG,V,2} = 0,5 * TP_{MG,V}$. $TP_{MG,PG,2}$ bzw. $TP_{MG,V,2}$ sind die Verrechnungspreise für die Einzelverrechnung der Rechnungslegungs- und Managementleistungen der Muttergesellschaft MG an die Produktionsgesellschaft PG bzw. die Verkaufsgesellschaft V, die jeweils dem VC-Split von Produkt P2 zuzurechnen sind.

$$S_1 - C_{PG,1} - C_{V,1} - C_{MG,1} + S_2 - C_{PG,2} - C_{V,2} - C_{MG,2} = S_1 + S_2 - C_{PG,1} - C_{PG,2} - C_V - C_{MG}.$$

Da V die einzige Verkaufseinheit ist, ist ihr der gesamte aufzuteilende Gewinn bezogen auf Produkt P2 zuzuordnen. Als konzerninterne Verrechnungspreise $TP_{V,PG,2}$ bzw. $TP_{V,MG,2}$ für die Transaktion mit PG bzw. die Kostenverrechnung von MG sind die auf das Produkt P2 entfallenden Kosten der Einheiten PG und MG bei V anzusetzen, sodass der aufzuteilende Gewinn bezogen auf Produkt P2 bei V entsteht: $P_{V,2}^{PSM} = \frac{S_2}{S_2} * P_2 = S_2 - C_{V,2} - TP_{V,PG,2} - TP_{V,MG,2} = S_2 - C_{V,2} - C_{PG,2} - C_{MG,2} = 129,17$ GE. Diese Preise setzt Einheit V nach Meldung der externen Kosten von Einheit PG bzw. MG an. Vor Anrechnung ergibt sich für Einheit V bei einem Steuersatz in Land C von $\tau_C = 17\%$ eine Steuerzahlung i.H.v. $T_{V,2} = 0,17 * 129,17 = 21,96$ GE. Für Einheit V wird keine Steuerzahlung nach geltenden Regeln erhoben. Die Steuerzahlungen von PG und MG bezogen auf den Split für Produkt P2 ändern sich gegenüber geltenden Regeln, d.h. gegenüber dem Beispiel für die IP-PSM, nicht: $T_{PG,2} = 13,25$ GE, $T_{MG,2} = 5,78$ GE. Einheit V rechnet als einzige Verkaufseinheit die Summe der Steuern von PG und MG nach geltenden Regeln auf die Steuerzahlung vor Anrechnung, nach der Meldung der Steuerzahlungen, an: $T_2^C = T_{PG,2} + T_{MG,2} = 13,25 + 5,78 = 19,03$ GE. Die Anrechnung sei weiterhin auf die gesamte Steuerzahlung vor Anrechnung begrenzt. Nach Anrechnung zahlt Einheit V im Rahmen des Split bezogen auf Produkt P2 Steuern in Höhe der Steuerzahlung vor Anrechnung abzüglich der anzurechnenden Steuern von PG und MG: $T_{V,2}^A = T_{V,2} - T_2^C = 21,96 - 19,03 = 2,93$ GE.¹⁰⁴⁵ In Summe zahlt das MNU bezogen auf den Split von Produkt P2 Steuern in Höhe von $T_2 = 21,96$ GE, was der Steuerzahlung vor Anrechnung von Einheit V entspricht. Hinzu kommt die innerhalb des Beispiels für die IP-PSM ermittelte Steuerzahlung für den im Rahmen der VC-PSM unveränderten Produkt P1-Split i.H.v. $T_1 = 33,29$ GE.

¹⁰⁴⁵ Es ist zu beachten, dass die Steuerzahlung von Einheit V nach geltenden Regeln (siehe hierzu 4.5.1.4 Beispiel IP-PSM) i.H.v. $T_{V,2}^{SE} = 6,02$ GE über derjenigen nach dem PSM-Mechanismus nach Anrechnung liegt. Bei einer Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung der Steuerzahlung nach geltenden Regeln würde es zu einem Anrechnungsüberhang $AÜH$ i.H.v. $AÜH = T_{V,2}^{SE} - T_{V,2}^A = 6,02 - 2,93 = 3,09$ GE kommen. Dies entspricht dem Unterschiedsbetrag zwischen der Summe der Steuerzahlungen nach geltenden Regeln der einzelnen Einheiten bezogen auf Produkt 2, welche im Beispiel für die IP-PSM ermittelt wurden, und der Steuerbelastung des P2-Split im Rahmen der VC-PSM, welche hier unter der Summe der Steuerzahlungen nach geltenden Regeln liegt.

4.5.2.3 Diskussion

Im Rahmen des geltenden Systems ist grundsätzlich nicht nur in Verbindung mit Immaterialgütern mit Investitions- oder Buchgewinnverlagerungen zu rechnen. Zum einen soll die Zuordnung von Gewinnen im Rahmen der Verrechnungspreissetzung allgemein Funktionen, Wirtschaftsgüter und Risiken berücksichtigen,¹⁰⁴⁶ woraus, wie beschrieben, Investitionswirkungen resultieren können. Zum anderen besteht die prinzipielle Möglichkeit der Verlagerung von Buchgewinnen mittels konzerninterner Darlehen.¹⁰⁴⁷ Eine Ausdehnung des Mechanismus auf sämtliche Wertschöpfungsketten in multinationalen Unternehmen ist daher aus Sicht der Kriterien der Vermeidung von Investitions- wie Buchgewinnverlagerungen grundsätzlich wünschenswert.

Die IP-PSM und die VC-PSM können als transaktionskettenbasierte PSM-Formen klassifiziert werden, da der PSM-Mechanismus separat auf einzelne Transaktionsketten angewandt wird. Da im Rahmen der TPSM mehrere Einheiten und Transaktionen zu einem TPSM-Split zusammengefasst werden können,¹⁰⁴⁸ kann auch die TPSM als transaktionskettenbasierte Form angesehen werden, wenn auch nicht vollständige Wertschöpfungsketten im Rahmen eines TPSM-Split umfasst sein können¹⁰⁴⁹. Wie im Rahmen der IP-PSM steigt damit grundsätzlich die Splitgröße im Rahmen der VC-PSM gegenüber der TPSM und damit der Koordinations- und Kooperationsbedarf innerhalb eines Split¹⁰⁵⁰.

Die Splitgröße im Rahmen der VC-PSM ändert sich gegenüber der IP-PSM grundsätzlich nicht, da weiterhin ausgehend von einer Marktleistung gesamte Transaktionsketten bis zur Einschließung aller Marktkontakte zu einem Split zusammengefasst werden sollen. Daher ändert sich der Informations-, Einigungs-, Abgrenzungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarf innerhalb eines Split grundsätzlich gegenüber der IP-PSM bei Feststehen der Anwendbarkeit der Methode nicht und bezieht sich prinzipiell auf die an einem Split beteiligten Unternehmenseinheiten und Steuerjurisdiktionen¹⁰⁵¹.

Die Anwendung der VC-PSM ist nicht von der Involvierung immaterieller Wirtschaftsgüter in Transaktionsketten innerhalb eines MNU abhängig. Die VC-PSM soll auf alle separaten Transaktionsketten innerhalb eines MNU angewandt werden. Innerhalb eines MNU gibt es keinen

¹⁰⁴⁶ Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 51, 103, 106, 111.

¹⁰⁴⁷ Siehe hierzu 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung und die entsprechenden Nachweise.

¹⁰⁴⁸ Siehe hierzu die bisherigen Ausführungen zur TPSM mit den entsprechenden Nachweisen.

¹⁰⁴⁹ Vgl. erneut auch *Devereux et al.* (2019), S. 16; *Schreiber* (2018), S. 265.

¹⁰⁵⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹⁰⁵¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 272.

endgültig traditionell besteuerten Bereich mehr wie im Rahmen der IP-PSM. Die Abgrenzungsschwierigkeiten und der Einigungsbedarf aufgrund des IP-Begriffs sowie aufgrund der IP-Involvierung zur einheitlichen Anwendung der IP-PSM ebenso wie der Einigungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarf aufgrund der Implementierung eines einheitlichen, möglichst planungsunanfälligen Begriffs von IP und dessen Involvierung in Transaktionsketten entfallen. Es bleiben die entsprechenden Bedarfe zur Definition und Abgrenzung von MNU als Anwendungsvoraussetzung¹⁰⁵² und -bereich im Einzelfall.¹⁰⁵³ Darüber hinaus gibt es innerhalb von MNUs keine u.U. parallelen Betriebsstättenbegriffe für Verkaufseinheiten mehr. Bei Vorliegen eines MNU müssen für alle Splits im MNU, und nicht erst nach einer Prüfung der Anwendbarkeit der PSM, Verkaufseinheiten identifiziert und bestimmt werden. Dies gilt analog für die Verrechnungspreissetzung bei den Verkaufseinheiten bei Anwendung der Umsetzungsmöglichkeit a.). Identifizierte Verkaufseinheiten wenden immer eine ex post Verrechnungspreissetzung¹⁰⁵⁴ nach Meldung und Austausch der nötigen PSM-Informationen an. Die Abgrenzungs- und Informationsbedarfe und die damit verbundene Unsicherheit bezogen auf die Anwendbarkeit der PSM, des entsprechenden Betriebsstättenbegriffs und der Verrechnungspreismethodik entfallen mithin. Weiterhin bleiben aber der Abgrenzungsbedarf und der Informationsbedarf bezogen auf die Identifizierung und Feststellung der Verkaufseinheiten selbst. Ebenso bleibt der Informationsbedarf innerhalb eines Split, insbesondere der Verkaufseinheiten, bezüglich der relevanten Besteuerungsgrößen innerhalb eines Split, der besonderen Verrechnungspreismethodik für Verkaufseinheiten sowie bezüglich der jeweiligen Splitabgrenzung.

Aufgrund des Wegfallens des endgültig traditionell besteuerten Bereichs innerhalb eines MNU gibt es grundsätzlich keine Gewinnverlagerungsanreize mehr, da diese durch die flächendeckende Anwendung der PSM im MNU prinzipiell neutralisiert werden.¹⁰⁵⁵ Auch bestehen keine Anreize mehr zur Verlagerung von Verkaufserlösen und Kosten¹⁰⁵⁶ zwischen Splits und dem traditionell besteuerten Bereich. Wohl bestehen diese Anreize aber weiterhin zwischen einzelnen VC-Splits. Da es möglicherweise mehr Splits innerhalb eines MNU gibt als im Rahmen der IP-PSM (je nach IP-Involvierung), können die Steuerplanungsanreize zwischen einzelnen Splits gewichtiger werden. Durch die flächendeckende Anwendung des Mechanismus auf sämtliche Transaktionsketten besteht innerhalb eines MNU kein Anreiz mehr, dem Mechanismus durch das Umgehen der Anwendungsvoraussetzungen auszuweichen. Dies würde nur durch das

¹⁰⁵² Vgl. hierzu analog *Schreiber* (2015), S. 120.

¹⁰⁵³ Siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation.

¹⁰⁵⁴ Anders *Schreiber* (2018), S. 265.

¹⁰⁵⁵ Vgl. zum Grundsatz auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹⁰⁵⁶ Durch die Allokation von Gemeinkosten oder/ bzw. die Definition, Abgrenzung bzw. Aggregation von Produkten.

Umgehen der MNU-Voraussetzungen gelingen.¹⁰⁵⁷ An den MNU-Grenzen besteht, wie bei allen Implementierungsformen, je nach MNU-Definition grundsätzlich Steuerplanungsspielraum.¹⁰⁵⁸

Dadurch, dass im Rahmen der VC-PSM zwingend das gesamte MNU in einzelne Splits zerlegt und alle konzerninternen und -externen Transaktionen eindeutig einzelnen Splits zugeordnet werden müssen, erhöht sich u.U. der Abgrenzungsbedarf sowie das diesbezügliche Konsistenzanfordernis noch weiter gegenüber der IP-PSM. Sämtliche primäre Kosten und externe Verkaufserlöse müssen eindeutig und einheitlich einzelnen Splits zugeordnet werden. Auch der Produktabgrenzung kommt durch die konzernweite Unterteilung in einzelne Splits noch höhere Bedeutung im Sinne der Konsistenz und der Steuerplanungsspielräume zu.¹⁰⁵⁹ Der Einigungsbedarf, Informationsbedarf, Koordinations- und Kooperationsbedarf zwischen einzelnen Splits bezüglich der Splitabgrenzung steigt möglicherweise gegenüber der IP-PSM und kann sich auch im Falle der VC-PSM auf das gesamte MNU erstrecken. Die Notwendigkeit einer unternehmensinternen konzernweiten (zentralen) Koordination der VC-PSM wird noch wahrscheinlicher. Ebenso können die Steuerplanungsanreize zwischen Splits bezüglich der Kosten- und Verkaufserlösallokation steigen (siehe oben). Die Argumente bezüglich der Produktergebnisrechnung gelten für die VC-PSM analog und können auch, durch die zwingende Anwendung auf alle Transaktionsketten, entsprechend gewichtiger werden, insbesondere die Problematik der Gemeinkostenallokation, deren Bedeutung zugenommen hat^{1060 1061}.

Mit Blick auf die VC-PSM kann folgendes Ergebnis festgestellt werden. Aufgrund des faktischen Ausdehnens der Nutzung immaterieller Wirtschaftsgüter innerhalb von MNUs wurde eine Weglassung der Anwendungsvoraussetzung der Involvierung von Immaterialgütern innerhalb von MNU-Transaktionsketten und eine Anwendung des Mechanismus auf alle Transaktionsketten innerhalb von MNUs erwägt. Die Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume, die prinzipiell mit der Anwendungsvoraussetzung der IP-Involvierung sowie mit dem grundsätzlichen Vorhandensein eines endgültig traditionell besteuerten Bereichs innerhalb von MNUs verbunden sind, entfallen mithin gegenüber der IP-PSM. Die weiterhin separate Anwendung des Mechanismus auf einzelne Transaktionsketten bringt den Vorteil, dass sich im Rahmen der Besteuerung einzelner Ketten (Splits) nach dem Mechanismus der Informations-,

¹⁰⁵⁷ Siehe hierzu 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten. Vgl. auch analog *Avi-Yonah* (1995), S. 153–154.

¹⁰⁵⁸ Siehe hierzu 4.2.2.2 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten.

¹⁰⁵⁹ Vgl. zum Grundsatz auch *Schreiber* (2018), S. 265–266.

¹⁰⁶⁰ Siehe hierzu 4.5.1.5.1 Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

¹⁰⁶¹ Vgl. zum Grundsatz auch *Schreiber* (2018), S. 265–266. Vgl. allgemein auch *Schreiber* (2018), S. 272.

Einigungs-, Kooperations-, Koordinations- und Abgrenzungsbedarf grundsätzlich auf die an diesem Split beteiligten Einheiten und Staaten beschränken.¹⁰⁶² Außerdem folgt eine solche Anwendung immer noch grundsätzlich der Technik und Systematik der TPSM, bzw. fügt sie sich stärker in die Systematik und Entwicklung der OECD-Verrechnungspreissetzung allgemein.¹⁰⁶³ Die VC-PSM kann als radikaler als die IP-PSM angesehen werden, da das geltende System innerhalb von MNU vollständig, wenn auch separat, von dem Mechanismus überlagert wird. Es wurde festgestellt, dass zur konsistenten und einheitlichen Abgrenzung gerade der Informations-, Einigungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarf zwischen einzelnen Splits steigen und sich auf das gesamte MNU erstrecken können. Zusätzlich bietet die Unterteilung des MNU in einzelne Splits bei unterschiedlichen Steuerbelastungen innerhalb der Splits Anreize, die Gesamtsteuerbelastung durch eine Variierung der Allokation von Aufwendungen und Erträgen zu einzelnen Splits mittels der Zuteilung von Gemeinkosten zu einzelnen Produkten oder/ bzw. mittels der Variierung der Abgrenzung einzelner Produkte zu beeinflussen.¹⁰⁶⁴ Da die IP-PSM nicht notwendigerweise (je nach IP-Involvierung) auf alle Transaktionsketten innerhalb eines MNU angewandt wird, die VC-PSM jedoch zwingend auf alle Transaktionsketten im MNU angewandt wird, können die Argumente bezüglich der Splitabgrenzung und der Steuerplanung zwischen Splits gegenüber der IP-PSM noch gewichtiger werden. Die Beschränkung des Koordinations- und Kooperationsbedarfs innerhalb eines Split auf einzelne Transaktionsketten kann zu der möglichen Ausdehnung des Koordinations- und Kooperationsbedarfs auf das gesamte MNU im Maximalfall aufgrund der Abgrenzungsschwierigkeiten und des Konsistenzanfordernisses aufgrund der Unterteilung in separate Transaktionsketten in Widerspruch oder Konflikt stehen. Aus diesen Gründen soll im Folgenden eine MNU-weite Anwendung des PSM-Mechanismus dargestellt und diskutiert werden.¹⁰⁶⁵

¹⁰⁶² Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 272.

¹⁰⁶³ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265, 268. Vgl. analog auch *Devereux et al.* (2019), S. 13; *Greil* (2017), S. 172. Siehe hierzu auch 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen.

¹⁰⁶⁴ Die hier beschriebenen Steuerplanungsmöglichkeiten mittels der Allokation von Aufwendungen und Erträgen wären in die Kategorie der Buchgewinnverlagerung einzuordnen, da sie grundsätzlich keine Allokation realer Aktivitäten (Investitionen) beinhalten, sondern das Ausnutzen von Ermessens- und Argumentationsspielräumen aufgrund von Abgrenzungs- bzw. Zuordnungsschwierigkeiten.

¹⁰⁶⁵ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266, 272.

4.5.3 MNE-PSM¹⁰⁶⁶

4.5.3.1 Konzeption

Wie gezeigt wurde, bringen die transaktionskettenorientierten Implementierungsformen die Schwierigkeiten der Abgrenzung einzelner Transaktionsketten und insbesondere der Zuordnung von Gemeinkosten mit sich, was die diesbezüglichen Bedarfe an Information, Koordination, Kooperation sowie Konsens und die Steuerplanungsspielräume erhöht.

Um diese Komplexität zu vermeiden, soll die MNE-PSM¹⁰⁶⁷ demgegenüber dargestellt und diskutiert werden.¹⁰⁶⁸ Konzeptionell ist sie, insbesondere in Verbindung mit der Umsetzungsmöglichkeit b.), am weitesten vom bestehenden System entfernt¹⁰⁶⁹ und kann damit als die radikalste der drei diskutierten Implementierungsformen angesehen werden.

Im Rahmen der MNE-PSM wird der PSM-Mechanismus auf das gesamte MNU angewandt, ohne das MNU dabei in einzelne Ketten zu zerlegen.¹⁰⁷⁰ Das MNU selbst stellt damit einen Split dar. Die Abgrenzung einzelner Transaktionsketten ist mithin nicht mehr nötig, sondern nur, wie bei den übrigen Implementierungsformen auch, die äußere Grenze des MNU¹⁰⁷¹ und damit des Anwendungsbereichs der MNE-PSM. Im Rahmen der MNE-PSM sind für das gesamte MNU die Verkaufseinheiten zu identifizieren. Alle primären Kosten aller Einheiten und externen Verkaufserlöse sind unabhängig von ihrer Zuordnung zu einzelnen Produkten den Verkaufseinheiten mitzuteilen. Der aufzuteilende Gewinn entspricht grundsätzlich dem am Markt realisierten Gewinn des MNU. Es kommt mithin zu einer Konsolidierung des Gesamtgewinns des MNU.¹⁰⁷²

In Verbindung mit Umsetzungsmöglichkeit b.) setzen zunächst alle Einheiten ihre Verrechnungspreise nach geltenden Regeln und sie werden darauf basierend besteuert. Die gezahlten

¹⁰⁶⁶ Der vorliegende Abschnitt basiert insbesondere auf *Fell* (2017), S. 19–32. Die Umsetzung bei den Verkaufseinheiten unterscheidet sich dabei derart, dass eine Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln bei den Verkaufseinheiten vollständig unterbleibt und die Gewinnzuteilung nach dem Mechanismus entweder, wie hier, rein formelbasiert erfolgt oder anhand von Verrechnungspreisen, wie unter Umsetzungsmöglichkeit a.). Vgl. *Fell* (2017), S. 19.

¹⁰⁶⁷ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 266–268. Schreiber geht technisch stellenweise anders vor und plädiert zwingend für eine Zwischengewinneliminierung.

¹⁰⁶⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹⁰⁶⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹⁰⁷⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266. Vgl. zu weiteren Vorschlägen zu (auch) MNU-weiten (Gewinn-)Aufteilungsmechanismen (teilweise) in Richtung Bestimmungsland z.B. *Avi-Yonah* (1995), insbes. S. 94, 156; *Devereux et al.* (2019), insbes. S. 16; *de Wilde* (2016), (2017); *OECD* (2019a), S. 9–23.

¹⁰⁷¹ Siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation.

¹⁰⁷² Die MNE-PSM geht damit grundsätzlich in die Richtung eines grenzüberschreitenden Gruppenbesteuerungssystems. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266–267. Vgl. zu Modellen der (grenzüberschreitenden) Gruppenbesteuerung, einschließlich der Konsolidierung, für steuerliche Zwecke z.B. *Schreiber* (2013a), S. 10–11, 117–133, (m.w.N.); *Sauerland* (2007), S. 30–40, 79–106, 137–144; *Oestreicher et al.* (2008).

Steuern aller Einheiten sind in eine Summe zu stellen. Es ist keine Unterteilung nach gezahlten Steuern der Produktions- und Verkaufseinheiten vorzunehmen. In einem zweiten Schritt sind den Verkaufseinheiten nach dem Mechanismus der anteilige Gesamtgewinn sowie die anteiligen anzurechnenden Steuern auf Basis des Verkaufsfaktors zuzuweisen. Im Falle der Anrechnung bis zur Steuerzahlung nach geltenden Regeln entspricht der Anrechnungshöchstbetrag der Steuer auf den nach dem Mechanismus zugewiesenen Gewinn vor Anrechnung. Ist dieser Anrechnungshöchstbetrag nicht voll ausgeschöpft, kommt es zu einer zusätzlichen Steuerzahlung. Ist er überschritten, kommt es zu einem Anrechnungsüberhang und keiner weiteren Steuerzahlung. Die Steuerzahlungen nach geltenden Regeln sind somit endgültig. Die Steuerzahlung der Verkaufseinheit nach geltenden Regeln kann bei dieser Art der Anrechnungsbegrenzung als minimale Steuerzahlung im Verkaufsstaat angesehen werden.¹⁰⁷³ Wird die Anrechnung hingegen auf die gesamte Steuer im Verkaufsstaat begrenzt, entspricht der Anrechnungshöchstbetrag der Steuer auf den nach dem Mechanismus zugewiesenen Gewinn vor Anrechnung zuzüglich der Steuer nach geltenden Regeln. Liegt der Anrechnungsbetrag über dem nach dem Mechanismus zugewiesenen Gewinn vor Anrechnung, kommt es zu einer entsprechenden Steuererstattung bis zur maximalen Höhe der Steuer nach geltenden Regeln.¹⁰⁷⁴

Innerhalb der Vergleichbarkeitsanalyse soll untersucht werden, wie jedes Unternehmen innerhalb eines multinationalen Unternehmens operiert, was seine Tätigkeiten (z.B. Produktion, Verkauf) sind¹⁰⁷⁵ und es sollen die geschäftlichen oder finanziellen Beziehungen zur Abgrenzung der konzerninternen Transaktionen identifiziert werden¹⁰⁷⁶. Auch bei dieser Form der Implementierung und Umsetzung könnten diese Informationen im Ausgangspunkt dazu dienen, die Produktions- und Verkaufseinheiten zu identifizieren und abzugrenzen.¹⁰⁷⁷

Die MNU-Definition der MNE-PSM könnte an die Anwendungsgrenze sowie die MNU-Definition des CbCR anknüpfen.¹⁰⁷⁸ Die MNE-PSM könnte damit etwa bei mittelbaren oder unmittelbaren Beteiligungshöhen von mehr als 50 % anwendbar sein.¹⁰⁷⁹ Transaktionen mit Unternehmen, an denen diese Beteiligungsgrenze nicht überschritten wird, werden für Zwecke des

¹⁰⁷³ Siehe hierzu auch 4.4.2 Addition des Mechanismus zum geltenden Verrechnungspreissystem (Umsetzungsmöglichkeit b.)).

¹⁰⁷⁴ Die MNE-PSM könnte auch derart umgesetzt werden, dass bei den Verkaufseinheiten eine Verrechnungspreissetzung und Besteuerung nach geltenden Regeln unterbleibt und die Gewinn- und Steuerzuweisung rein formelbasiert erfolgen. Vgl. *Fell* (2017), S. 19. Diese Möglichkeit soll im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter diskutiert werden.

¹⁰⁷⁵ Vgl. *OECD* (2017a), S. 44.

¹⁰⁷⁶ Vgl. *OECD* (2017a), S. 43.

¹⁰⁷⁷ Siehe hierzu 4.4 Umsetzungsmöglichkeiten des Mechanismus innerhalb des Verrechnungspreissystems.

¹⁰⁷⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269. Siehe hierzu auch 4.5.3.3.5 Fazit: Nutzung des CbCR als Informationsaustauschelement im Rahmen der MNE-PSM.

¹⁰⁷⁹ Siehe hierzu auch 4.3.1 Koordination und Kooperation.

Mechanismus wie konzernexterne Transaktionen behandelt und bestimmen damit den aufzuteilenden Gewinn im Rahmen der MNE-PSM einerseits sowie den der verbundenen oder nahestehenden, aber nicht beherrschten (nicht MNU-zugehörigen) Unternehmen andererseits.¹⁰⁸⁰ § 1 AStG etwa geht bereits ab Beteiligungshöhen von mindestens 25 % von einem Nahestehen und damit von möglichen steuerstrategischen Verrechnungspreisgestaltungen aus.¹⁰⁸¹ Nach dieser Vermutung wäre es möglich, dass MNUs zum einen durch konzerninterne Transaktionen (Verrechnungspreisgestaltungen, konzerninterne Darlehen), Gewinne aus dem Split hinaus oder in den Split hinein verlagern könnten, je nach Steuerbelastung innerhalb eines Split einerseits und bei den Gesellschaften andererseits, die dem betrachteten Split aufgrund der Beteiligungshöhe nicht angehören. In diesem Rahmen bestünden demnach weiterhin Anreize zur Buchgewinnverlagerung. Zum anderen könnten die Beteiligungshöhen bewusst derart gestaltet werden, dass MNUs dem Mechanismus in der Anwendungsvoraussetzung entgehen, was allerdings auch unmittelbar wirtschaftliche Konsequenzen haben könnte, wie etwa den Verlust einer beherrschenden Stellung gegenüber Tochtergesellschaften.¹⁰⁸²

4.5.3.2 Beispiel MNE-PSM

Das in 4.5.1.4 für die IP-PSM dargestellte sowie in 4.5.2.2 für die VC-PSM fortgeführte Beispiel soll nun für die MNE-PSM durchgeführt werden. Der Sachverhalt stellte sich wie folgt dar.

Gegeben sei ein multinationales Unternehmen bestehend aus einer Muttergesellschaft MG ansässig in Land A, einer Produktionsgesellschaft PG ansässig in Land B und einer Verkaufsgesellschaft V ansässig in Land C. PG produziert das Produkt P1 basierend auf speziellem Know-how, das PG entwickelt hat. PG entstehen hierfür insgesamt Kosten von $C_{PG,1} = 362,5$ GE.¹⁰⁸³ Außerdem kauft PG das Zwischenprodukt P2' von einem externen Zulieferer ein und verarbeitet es weiter zu Produkt P2. PG entstehen hierfür insgesamt Kosten von $C_{PG,2} = 262,5$ GE. Bei der Weiterverarbeitung von Zwischenprodukt P2' zu Produkt P2 ist kein spezielles Know-how involviert. PG verkauft seine gesamte Produktion von P1 und P2 an die Vertriebsgesellschaft V, die diese an in Land C ansässige Kunden zu Verkaufserlösen von $S_1 = 1.000$ GE für P1 bzw. von $S_2 = 800$ GE für P2 verkauft. Beim Verkauf der Produkte P1 und P2 ist kein firmen-

¹⁰⁸⁰ Vgl. analog *Grotherr* (2016), S. 998.

¹⁰⁸¹ Vgl. z.B. *Kraft* (2019), Rn. 10–11, 80, 168–169. Siehe hierzu auch 4.3.1 Koordination und Kooperation und die entsprechenden Nachweise.

¹⁰⁸² Siehe hierzu auch 4.3.1 Koordination und Kooperation und die entsprechenden Nachweise.

¹⁰⁸³ Von Kosten in u.U. unterschiedlichen Besteuerungsabschnitten soll abgesehen werden.

spezifisches IP involviert. V entstehen für die Vermarktung von P1 und P2 Kosten von insgesamt $C_V = 300$ GE. V teilt die Vermarktungskosten intern im Verhältnis der Verkaufserlöse den jeweiligen Endprodukten zu. MG erfüllt zentral die Rechnungslegungs- und Managementfunktionen für den gesamten Konzern. MG entstehen hierfür Kosten i.H.v. $C_{MG} = 550$ GE (200 GE für die Rechnungslegung sowie 350 GE für das Management). Intern werden die Kosten in Höhe von jeweils 275 GE an PG und V weiterverrechnet. PG und V rechnen jeweils die Hälfte dieser Kosten den Produkten P1 bzw. P2 zu.

Im Falle der IP-PSM bzw. VC-PSM war für die einzelnen (IP-basierten) Transaktionsketten der PSM-Mechanismus anzuwenden. Nunmehr wird das Unternehmen nicht in einzelne Transaktionsketten zerlegt, auf die der Mechanismus anzuwenden ist, sondern er wird auf das MNU als Ganzes angewandt. Die Frage der Involvierung von IP ist für die Anwendung der MNE-PSM nicht zu stellen. Für die Verkaufseinheiten unterbleibt nunmehr keine Verrechnungspreissetzung bis zur vollständigen Meldung der externen Kosten von PG und MG, sondern die Verkaufseinheiten setzen ihre Verrechnungspreise nach geltenden Regeln. Einheit V setzt nun für den Kauf von Produkt P1 sowie von Produkt P2 zu Einheit PG korrespondierende Verrechnungspreise i.H.v. $TP_1 = 650$ GE für Produkt P1 bzw. von $TP_2 = 480$ GE für Produkt P2 an. Diese Verrechnungspreise sind dem Beispiel für die IP-PSM (4.5.1.4) zu entnehmen. Die Verrechnungspreise von Einheit MG an Einheit PG bzw. Einheit V für die Verrechnung der Management- und Rechnungslegungsleistungen betrugen jeweils $TP_{MG,PG} = TP_{MG,V} = 302,5$ GE. Für Einheit V ergibt sich damit nach dem Trennungsprinzip insgesamt ein Gewinn von $P_V^{SE} = S_1 + S_2 - C_V - TP_1 - TP_2 - TP_{MG,V} = 1.000 + 800 - 300 - 650 - 480 - 302,5 = 67,5$ GE (Summe der externen Verkaufserlöse abzüglich der Vertriebskosten und abzüglich der internen Verrechnungspreise). Nach Saldierung der internen Erlöse sowie der internen und externen Kosten ergibt sich für Einheit PG insgesamt ein Gewinn von $P_{PG} = TP_1 + TP_2 - C_{PG,1} - C_{PG,2} - TP_{MG,PG} = 650 + 480 - 362,5 - 262,5 - 302,5 = 202,5$ GE sowie für Einheit MG von $P_{MG} = TP_{MG,PG} + TP_{MG,V} - C_{MG} = 302,5 * 2 - 550 = 55$ GE. Durch Multiplikation mit den jeweiligen Steuersätzen ergibt dies Steuerzahlungen nach geltenden Regeln von $T_V^{SE} = 0,17 * 67,5 = 11,48$ GE für Einheit V, von $T_{PG} = 0,2 * 202,5 = 40,5$ GE für Einheit PG sowie von $T_{MG} = 0,21 * 55 = 11,55$ GE für Einheit MG.

An dieser Stelle schaltet sich der Mechanismus ein. Einheit V ist als Verkaufseinheit zu behandeln, Einheiten PG und MG als Produktionseinheiten. Einheiten PG und MG melden die Summe ihrer gesamten primären Kosten bzw. ihre Einzelgewinne sowie ihre gezahlten Steuern

an Einheit V.¹⁰⁸⁴ Es muss keine Zuordnung zu einzelnen Produkten vorgenommen werden. Der aufzuteilende Gewinn P entspricht damit der Summe aller externen Verkaufserlöse abzüglich der Summe aller primären Kosten oder, da weiterhin von mehreren Besteuerungsperioden abgesehen wird, der Summe der Einzelgewinne, und damit dem Gesamtgewinn des MNU P^{MNU} :

$$P = P^{MNU} = S_1 + S_2 - C_V - C_{PG,1} - C_{PG,2} - C_{MG} = 1.000 + 800 - 300 - 362,5 - 262,5 - 550 = P_V^{SE} + P_{PG} + P_{MG} = 67,5 + 202,5 + 55 = 325 \text{ GE.}$$

Der aufzuteilende Gewinn ist vollständig Verkaufseinheit V (formelhaft) zuzuordnen, da Einheit V die gesamten Verkaufserlöse zuzuordnen sind. Vor Anrechnung ergibt sich eine Steuerzahlung nach dem Mechanismus für Einheit V von $T_V = 0,17 * 325 = 55,25 \text{ GE}$. Die Summe aller gezahlten, bei Einheit V anzurechnenden Steuern von den Einheiten PG, MG sowie V beträgt $T_V^C = T_V^{SE} + T_{PG} + T_{MG} = 11,48 + 40,5 + 11,55 = 63,53 \text{ GE}$. Es muss keine Unterteilung nach Produktions- und Verkaufssteuern vorgenommen werden. Nach Anrechnung verbliebe insgesamt eine Steuerzahlung für Einheit V von $T_V^A = T_V^{SE} + T_V - T_V^C = 11,48 + 55,25 - 63,53 = 3,20 \text{ GE}$. Dies entspricht der Summe der Steuerzahlungen von Einheit V nach Anrechnung im Falle der VC-PSM ($T_V^A = T_{V,1}^A + T_{V,2}^A = 0,26 + 2,93 = 3,19 \text{ GE}$)¹⁰⁸⁵, also in dem Fall, dass der Mechanismus zwar für das gesamte Unternehmen, aber für einzelne Transaktionsketten separat anzuwenden ist.

Beschränkt Land C die Anrechnung im Rahmen des Mechanismus derart, dass die Steuerzahlung nach geltenden Regeln erhalten bleibt, sodass es nur zu einer Steuernacherhebung kommen kann, wenn also die Steuer nach Anrechnung im Rahmen der PSM höher sein muss als die Steuerzahlung nach geltenden Verrechnungspreisregeln, kommt es im vorliegenden Beispielfall zu keiner Anrechnung und damit zu einem Anrechnungsüberhang. Denn die Steuerzahlung von Einheit V nach Anrechnung aller Steuern $T_V^A = 3,20 \text{ GE}$ ist kleiner als die Steuerzahlung von Einheit V nach geltenden Regeln $T_V^{SE} = 11,48 \text{ GE}$. Die Steuerzahlungen nach Berechnung der Bemessungsgrundlagen nach geltenden Verrechnungspreisregelungen wären damit endgültig. Das MNU würde damit insgesamt Steuern i.H.v. $T^{MNU} = T_{PG} + T_{MG} + T_V^{SE} = 40,5 + 11,55 + 11,48 = 63,53 \text{ GE}$ zahlen.

Beschränkt Land C die Anrechnung hingegen auf die gesamten Steuerzahlungen (Mindeststeuer gleich null), müsste Land C Einheit V Steuern in Höhe der Differenz aus der Steuerzah-

¹⁰⁸⁴ Alle Informationen über Gewinngrößen (Verkaufserlöse, primäre Kosten oder Vorsteuergewinne) und Steuern könnten auch zentral an Einheit MG und von Einheit MG an Einheit V gemeldet werden.

¹⁰⁸⁵ Von Unterschieden aufgrund der Rundung von Zwischenergebnissen wird abgesehen.

lung von Einheit V nach geltenden Regeln und der Steuerzahlung von Einheit V nach Anrechnung bzw. in Höhe der Differenz aus Steuerzahlung von Einheit V nach dem Mechanismus vor Anrechnung und Summe aller anzurechnenden Steuern erstatten: $T_V^E = T_V^{SE} - T_V^A = 11,48 - 3,2 = T_V - T_V^C = 55,25 - 63,53 = 8,28 \text{ GE}$.¹⁰⁸⁶ In Summe zahlt das MNU dann eine Steuer von $T^{MNU,PSM} = T_{PG} + T_{MG} + T_V^{SE} - T_V^E = 40,5 + 11,55 + 11,48 - 8,28 = 55,25 \text{ GE}$, was der Steuer in Land C auf den gesamten Gewinn entspricht, der Steuerzahlung von Einheit V vor Anrechnung: $T^{MNU,PSM} = T_V = \tau_C * P^{MNU} = 0,17 * 325 = 55,25 \text{ GE}$.

4.5.3.3 Nutzung des Country-by-Country Reporting für Zwecke der MNE-PSM

Um eine Verkaufseinheit nach der MNE-PSM zu besteuern, benötigt ein Verkaufsstaat i die weltweiten Verkaufserlöse S des MNU, die weltweiten primären Kosten des MNU C , die weltweit gezahlten Körperschaftsteuern des MNU nach geltenden Regeln ($\sum_{j=1}^m T_j + \sum_{v=1}^z T_{v,i}^{SE}$), die Informationen über Verkaufserlöse an in seinem Land ansässige Kunden zur Bestimmung der Verkaufseinheiten in seinem Land sowie über jene Verkaufserlöse, die einer Verkaufseinheit v (mit $v \in \{1, \dots, z\}$) in seinem Land zuzuordnen sind, $s_{v,i}$.¹⁰⁸⁷ Damit kann die Steuerschuld einer Verkaufseinheit in einem Verkaufsstaat nach der MNE-PSM nach Anrechnung $T_{v,i}^{MNE-PSM,A}$ (ohne Anrechnungsbegrenzung), basierend auf dem Verkaufsfaktor der Einheit ($\frac{s_{v,i}}{S}$), dem aufzuteilenden Gesamtgewinn des MNU ($S - C$) sowie den anzurechnenden Steuern ($\sum_{j=1}^m T_j + \sum_{v=1}^z T_{v,i}^{SE}$),¹⁰⁸⁸ ermittelt werden:

$$(68) \quad T_{v,i}^{MNE-PSM,A} = \frac{s_{v,i}}{S} * (S - C) - \frac{s_{v,i}}{S} * (\sum_{j=1}^m T_j + \sum_{v=1}^z T_{v,i}^{SE}).$$

Es könnte in Betracht gezogen werden, für die MNU-weiten Informationsbedürfnisse der MNE-PSM das sogenannte Country-by-Country Reporting zu nutzen.¹⁰⁸⁹ Die länderbezogene Berichterstattung (Country-by-Country Reporting, kurz: CbCR) wurde im Rahmen des Aktionspunktes 13 des BEPS-Projekts der OECD mit dem Ziel entwickelt, die Transparenz für Steuerverwaltungen durch weltweite Informationen zu erhöhen, um insbesondere die Verrechnungspreissetzung multinationaler Unternehmen zu überprüfen.¹⁰⁹⁰ Der Abschlussbericht des

¹⁰⁸⁶ Dieser Betrag entspricht dem AÜH bei einer Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung der Steuerzahlung nach geltenden Regeln: $AÜH = T_V^C - T_V = 63,53 - 55,25 = 8,28 \text{ GE}$. Denn bei dieser Form der Anrechnungsbegrenzung wird nur auf die PSM-Steuer vor Anrechnung T_V angerechnet. Dieser AÜH-Betrag wird im Falle der Begrenzung auf sämtliche Steuerzahlungen aus der Steuerzahlung nach geltenden Regeln erstattet.

¹⁰⁸⁷ Bisher wurde hiervon abweichend die Annahme getroffen, dass es pro Verkaufsstaat nur eine Verkaufseinheit eines Split gibt. Weiterhin wird die Annahme getroffen, dass es im Rahmen eines Split pro Produktionsstaat eine Produktionseinheit gibt, sodass diese weiterhin einheitlich mit j notiert werden.

¹⁰⁸⁸ Vgl. auch Schreiber (2018), S. 269.

¹⁰⁸⁹ Vgl. auch, stellenweise abweichend, ausführend Schreiber (2018), S. 268–269.

¹⁰⁹⁰ Vgl. OECD (2015e).

Aktionspunktes 13 hält einen Mindeststandard fest, zu dessen Umsetzung sich alle OECD- und G20-Staaten verpflichtet haben.¹⁰⁹¹ Mit Stand vom 12. Juli 2019 haben weltweit 76 Länder das CbCR implementiert. 12 Länder haben entsprechende Gesetzesentwürfe oder die Absicht, es zu implementieren. In den übrigen Ländern, vor allem in Afrika, gibt es bisher keine Entwicklungen in Richtung CbCR.¹⁰⁹² Innerhalb des CbCR sollen große multinationale Konzerne, mit einem konsolidierten Jahresumsatz von mindestens 750 Mio. Euro, in sogenannten länderspezifischen Berichten (Country-by-Country Reports, kurz: CbC-Reports oder Reports) jährlich für alle Steuerhoheitsgebiete, in denen sie eine Geschäftstätigkeit ausüben (durch eine steuerlich dort ansässige Tochtergesellschaft oder belegene Betriebsstätte), unter anderem über die Höhe ihrer Umsatzerlöse, ihrer Vorsteuergewinne und ihrer entrichteten oder noch zu entrichtenden Ertragsteuern berichten. Die Informationen sollen in einem Formular angegeben werden.¹⁰⁹³ Die einzelnen Konzerneinheiten (Tochtergesellschaften oder Betriebsstätten) sowie ihre wichtigsten Geschäftstätigkeiten (z.B. Forschung und Entwicklung, Produktion, Vertrieb) in den einzelnen Steuerjurisdiktionen sollen dabei identifiziert werden.¹⁰⁹⁴

Die Country-by-Country-Reports sollen im Ansässigkeitsstaat der obersten Muttergesellschaft des MNU eingereicht werden und zwischen den einzelnen Steuerjurisdiktionen, in denen das MNU durch Tochtergesellschaften oder Betriebsstätten tätig ist, über den automatischen Informationsaustausch im Rahmen von zwischenstaatlichen Mechanismen (wie dem Übereinkommen über die gegenseitige Amtshilfe in Steuersachen, Doppelbesteuerungsabkommen oder Abkommen über den Informationsaustausch in Steuersachen (TIEA)) ausgetauscht werden.¹⁰⁹⁵ Die CbC-Reports sollen basierend auf einem standardisierten elektronischen Format, einem sogenannten XML-Schema, automatisch ausgetauscht werden.¹⁰⁹⁶ Der automatische Austausch von CbC-Reports kann auch auf Basis des sogenannten Multilateral Competent Authority Agreement on the Exchange of Country-by-Country Reports (CbC MCAA)¹⁰⁹⁷ anstelle auf Basis bilateraler Vereinbarungen vollzogen werden.¹⁰⁹⁸ Diesem sind mit Stand vom 30. August 2019 82 Länder beigetreten.¹⁰⁹⁹ Nicht darunter sind bisher die Vereinigten Staaten von Amerika. Die USA tauschen CbC-Reports aber automatisch auf Basis bilateraler Vereinbarungen, sogenannter Competent Authority Arrangements on the Exchange of Country-by-Country Reports

¹⁰⁹¹ Vgl. allgemein *OECD* (2016a), S. 6.

¹⁰⁹² Vgl. *KPMG International Cooperative* (2019), S. 1.

¹⁰⁹³ Vgl. *OECD* (2016b), S. 19, 33–35.

¹⁰⁹⁴ Vgl. *OECD* (2016b), S. 34, 39; *OECD* (2017a), S. 235, 511, 516–517.

¹⁰⁹⁵ Vgl. *OECD* (2016b), S. 9–10.

¹⁰⁹⁶ Vgl. *OECD* (2016b), S. 11, 42, 52, 66, 71.

¹⁰⁹⁷ Online abrufbar unter www.oecd.org/tax/automatic-exchange/about-automatic-exchange/cbc-mcaa.pdf.

¹⁰⁹⁸ Vgl. z.B. *OECD* (2019b).

¹⁰⁹⁹ Vgl. *OECD* (2019h).

(CAAs), aus,¹¹⁰⁰ mit Stand vom 13. August 2019 etwa mit dem Vereinigten Königreich oder Australien, oder sie stehen in entsprechenden Verhandlungen, etwa mit Frankreich oder Deutschland.¹¹⁰¹

Sofern ein Land das CbCR nicht implementiert hat und/ oder nicht an einer der Formen des Informationsaustauschs teilnimmt, könnten Teile weltweiter Informationen zunächst unzugänglich sein.¹¹⁰² Innerhalb der EU muss das CbCR von allen Mitgliedsstaaten aufgrund einer EU-Richtlinie implementiert werden.¹¹⁰³ Die Mitgliedstaaten der EU sind zum automatischen Austausch von CbC-Berichten verpflichtet.¹¹⁰⁴ Die Ergebnisse des Abschlussberichts der BEPS Aktion 13 wurden in die OECD-Verrechnungspreisleitlinien 2017 übernommen.¹¹⁰⁵

Die MNE-PSM könnte grundsätzlich an das CbCR als Informationsaustauschelement anknüpfen. Innerhalb dieser Arbeit soll von einer detaillierten Diskussion der möglichen Nutzbarkeit der CbC-Reports für Informationszwecke der MNE-PSM und u.U. nötiger Anpassungen, Ergänzungen oder Pragmatismen oder möglicher Effekte abgesehen werden. Hierzu gehören etwa Zeiteffekte¹¹⁰⁶ und/ oder mit mehreren Besteuerungs- oder Berichtsperioden verbundene Problematiken.¹¹⁰⁷ Im Folgenden soll lediglich eine knappe Diskussion einzelner Aspekte des CbCR

¹¹⁰⁰ Vgl. *IRS* (2019b).

¹¹⁰¹ Vgl. *IRS* (2019c).

¹¹⁰² Für den Fall, dass Informationen nicht ausgetauscht werden, etwa weil keine Vereinbarung zum Informationsaustausch getroffen wurde, ein vereinbarter Informationsaustausch nicht vollzogen wird oder ein Staat die Konzernobergesellschaft nicht zum CbCR verpflichtet, hält die OECD einen sogenannten Zweitmechanismus für angemessen, wonach in allen anderen Staaten, als der, in dem die Konzernobergesellschaft ansässig ist, ein CbC-Report durch das MNU einzureichen wäre oder ersatzweise, eine andere Konzerngesellschaft als die Konzernobergesellschaft mit der Abgabe des CbC-Reports betraut wird und die Steuerjurisdiktion, in der diese Gesellschaft ansässig ist, die Reports mit den entsprechend anderen Staaten austauscht. Vgl. *OECD* (2016b), S. 27. Deutschland hat dies in § 138a Abs. 3 und Abs. 4 AO umgesetzt.

¹¹⁰³ Vgl. EU-Richtlinie 2016/881 bezüglich der Verpflichtung zum automatischen Austausch von Informationen im Bereich der Besteuerung. Deutschland hat das CbCR in § 138a AO implementiert.

¹¹⁰⁴ Vgl. Art. 8aa Abs. 2 EU-Richtlinie 2016/881.

¹¹⁰⁵ Vgl. *OECD* (2017a), S. 20.

¹¹⁰⁶ Allgemein kann im Rahmen der PSM isoliert betrachtet ein Zinseffekt dadurch entstehen, dass gezahlte Steuern nach geltenden Regeln zeitlich nach deren Zahlung und Meldung angerechnet werden. (Zu Zeiteffekten bei der traditionellen Anwendungsform der Anrechnungsmethode vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 932–933; *Schanz/Schanz* (2011), S. 231. Von einer Diskussion der Übertragbarkeit wird abgesehen.) Gezahlte Steuern werden im Barwert grundsätzlich durch die zeitlich spätere Anrechnung nicht vollständig neutralisiert. Dies könnte als faktischer Anrechnungsüberhang angesehen werden, von dem prinzipiell Buchgewinn- und Investitionsverlagerungsanreize ausgehen könnten, um die Steuerzahlung nach geltenden Regeln und damit den AÜH im Barwert zu reduzieren. Dieser Zinseffekt könnte dadurch neutralisiert werden, dass Steuerzahlungen entsprechend auf den Zeitpunkt der Steueranrechnung verzinst werden. Siehe hierzu analog 3.3.2.5 Schlussfolgerungen und Optionen und die entsprechenden Nachweise.

¹¹⁰⁷ Bei Zugrundelegung der CbC-Reports für Informationszwecke der MNE-PSM würde sich die Frage stellen, ob bei Berücksichtigung mehrerer Berichts- und Besteuerungsperioden, die Besteuerungsgrößen (Vorsteuererlöse und gezahlte Steuern (Ertragsteuern); siehe hierzu 4.5.3.3.1; 4.5.3.3.2) den korrespondierenden Umsatzerlösen zu einem u.U. späteren Zeitpunkt zugeordnet werden sollten oder in der jeweiligen Berichtsperiode, unabhängig von einer inhaltlichen Korrespondenz, auf Basis der Umsatzerlöse der betrachteten Periode den Verkaufsstaaten zugeteilt werden sollten. Eine Zuordnung zu korrespondierenden Umsatzerlösen würde die Berücksichtigung von CbC-Reports mehrerer Perioden sowie eine Nachverfolgung der zu Marktleistungen führenden Transaktionen auch im Rahmen der MNE-PSM nötig machen, was jedoch bei einer konzernweiten

oder ein entsprechender Hinweis auf Problematiken bei bzw. auf Unterschiede und ggf. notwendige Anpassungen bei Nutzung des CbCR für Informationszwecke der MNE-PSM vorgenommen werden.

Grundsätzlich könnten sich bei Nutzung der CbC-Reports Unterschiede gegenüber der MNE-PSM durch die in den Reports verwendbaren Datenquellen und die entsprechenden Rechnungslegungsgrundsätze¹¹⁰⁸, aus der Währung, in der die Daten dargestellt werden sollen,¹¹⁰⁹ oder aus der Berichtsperiode¹¹¹⁰ ergeben. Entsprechende Anpassungen bezüglich Rechnungslegung, Währung und u.U. des Besteuerungszeitraumes wären für Zwecke der MNE-PSM vorzunehmen bzw. zu diskutieren.¹¹¹¹

Die CbC-Reports sollen grundsätzlich 12 Monate nach dem Ende des Berichtswirtschaftsjahres des MNU durch die Konzernobergesellschaft eingereicht werden.¹¹¹² Zwischen den Staaten sollen CbC-Reports grundsätzlich innerhalb von 15 Monaten nach dem Ende des Wirtschaftsjahres, auf das sie sich beziehen, ausgetauscht werden.¹¹¹³ Sofern die Besteuerung und Anrechnung nach der MNE-PSM auf den CbC-Reports basieren sollten, könnte also eine Zeitspanne zwischen dem Ende des Berichtswirtschaftsjahres und der Zugrundelegung der entsprechenden Daten zu Umsatzerlösen, Vorsteuergewinnen und Ertragsteuern im Verkaufsstaat (siehe hierzu genauer die folgenden Abschnitte) im Rahmen der MNE-PSM von mindestens 15 Monaten entstehen, je nach tatsächlicher Einreichung der Reports durch die Unternehmen, Austausch

Anwendung der MNE-PSM im Gegensatz zu den transaktionskettenbasierten Formen der PSM gerade vermieden werden kann bzw. soll. Durch eine Zuordnung von Vorsteuergewinnen und Ertragsteuern zu späteren Umsatzerlösen und Berücksichtigung dieser im Rahmen der MNE-PSM in den Verkaufsstaaten könnte es grundsätzlich zu Zeiteffekten kommen. Dies soll nicht näher thematisiert werden.

¹¹⁰⁸ Es können etwa Daten aus der Konzernberichterstattung, aus den handelsrechtlichen Einzelabschlüssen oder aus der internen Rechnungslegung verwendet werden. Die Angaben zu Umsatzerlösen, Gewinnen und Steuern müssen nicht mit dem Konzernabschluss in Einklang gebracht werden. Insbesondere müssen keine Anpassungen bezüglich unterschiedlicher Rechnungslegungsgrundsätze vorgenommen werden. Vgl. *OECD* (2016b), S. 36. Die CbC-Reports enthalten demnach grundsätzlich nicht an einheitliche (steuerliche) Rechnungslegungsgrundsätze angepasste Daten. Vgl. auch *Kraft/Heider* (2017), S. 1357–1358. Die zum Ausfüllen des Formulars verwendeten Datenquellen sollten im Abschnitt „Zusätzliche Informationen“ des Musterformulars kurz beschrieben werden. Vgl. *OECD* (2016b), S. 36.

¹¹⁰⁹ Sämtliche Beträge sollten grundsätzlich in die ausgewiesene funktionale Währung der obersten Konzernmuttergesellschaft umgerechnet werden. Vgl. *OECD* (2016b), S. 36.

¹¹¹⁰ Das Formular sollte sich grundsätzlich auf das Wirtschaftsjahr der Konzernobergesellschaft beziehen. Vgl. *OECD* (2016b), S. 36. Dieser Zeitraum muss nicht zwangsläufig dem Besteuerungszeitraum entsprechen, der üblicherweise dem Kalenderjahr entspricht. Vgl. z.B. §§ 240 Abs. 2, 242 Abs. 1, 299 HGB; § 25 Abs. 1 EStG; § 7 Abs. 3 KStG. Vgl. auch *Grotherr* (2016), S. 1000.

¹¹¹¹ Die benötigten Daten aus den CbC-Reports müssten von den Verkaufseinheiten bzw. -staaten an deren steuerliche Gewinnermittlungsregeln sowie ggf. an deren Besteuerungszeitraum und Währung angepasst werden. Siehe hierzu auch die allgemeinen Beschreibungen unter 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten. Um Anpassungen vorzunehmen, würden Informationen zur Gewinnermittlung, den zugrundeliegenden Wirtschaftsjahren und der Art der zugrundeliegenden Daten aus dem jeweiligen Steuerhoheitsgebiet benötigt. Diese könnten, wie die Beschreibung der verwendeten Datenquellen (siehe oben), innerhalb der Rubrik „Zusätzliche Informationen“ kurz beschrieben werden.

¹¹¹² Vgl. *OECD* (2016b), S. 46; Art. 8aa Abs. 1 EU-Richtlinie 2016/881.

¹¹¹³ Vgl. *OECD* (2016b), S. 52; Art. 8aa Abs. 4 EU-Richtlinie 2016/881.

durch die Staaten und anschließender Besteuerung nach der MNE-PSM. Von daraus folgenden möglichen Zinseffekten soll abgesehen werden.

4.5.3.3.1 Aggregierung der Vorsteuergewinne für Zwecke der MNE-PSM

In den CbC-Reports sind die Vorsteuergewinne oder -verluste¹¹¹⁴ aggregiert für die einzelnen Steuerhoheitsgebiete, in denen sich Gesellschaften oder Betriebsstätten des MNU befinden, anzugeben.¹¹¹⁵ Im Rahmen der MNE-PSM sollen grundsätzlich die am Markt realisierten Gewinne des MNU im Bestimmungsland besteuert und so Steuerplanungsanreize vermieden werden.¹¹¹⁶ Deshalb sollen prinzipiell bei Anwendung der MNE-PSM die gesamten konzernexternen Verkaufserlöse sowie Kosten zur Bestimmung des aufzuteilenden Gesamtgewinns des MNU ermittelt und aggregiert werden.¹¹¹⁷ Innerhalb der CbC-Reports sind zwar grundsätzlich die für Zwecke der MNE-PSM benötigten konzernexternen Verkaufserlöse¹¹¹⁸, jedoch nicht die primären Kosten innerhalb der einzelnen Steuerhoheitsgebiete anzugeben. Für Zwecke der (MNE-)PSM könnten anstelle der konzernexternen Verkaufserlöse und Kosten auch einzelne Vorsteuergewinne der MNU-Einheiten aggregiert werden. Es wurde gezeigt, dass wenn von unterschiedlichen Besteuerungsperioden abgesehen wird, konzerninterne Transaktionen sich im Rahmen der Aggregierung von Vorsteuergewinnen neutralisieren.¹¹¹⁹ In Summe, d.h. in absoluten Zahlen, führt die separate Zusammenrechnung primärer Erträge und Aufwendungen grundsätzlich stets zum gleichen Ergebnis wie die Aggregierung von nach dem Trennungsprinzip ermittelten Gewinnen der einzelnen MNU-Einheiten.¹¹²⁰ Bei der Zusammenrechnung von Vorsteuergewinnen kann es aber grundsätzlich zur Besteuerung von Zwischengewinnen (im Rahmen der MNE-PSM in den Verkaufsstaaten) kommen, d.h. zur Besteuerung noch nicht am Markt realisierter Gewinne in einzelnen Konzerngesellschaften, wenn konzerninterne Transaktion und Marktrealisation aus MNU-Sicht in unterschiedliche Besteuerungsperioden fallen (Zeiteffekt).¹¹²¹ Eine mögliche Besteuerung von Zwischengewinnen bei einer Aggregierung der Vorsteuergewinne könnte im Rahmen der (MNE-)PSM zur Reduzierung von Komplexität in

¹¹¹⁴ Von Vorsteuerverlusten soll abgesehen werden.

¹¹¹⁵ Vgl. *OECD* (2016b), S. 33, 37; *OECD* (2015e), S. 29, 33.

¹¹¹⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266–267, 269.

¹¹¹⁷ Siehe hierzu auch 4.3.1 Koordination und Kooperation.

¹¹¹⁸ Siehe hierzu 4.5.3.3.3 Aggregierung der Umsatzerlöse für Zwecke der MNE-PSM.

¹¹¹⁹ Siehe hierzu 4.5.2.2 Beispiel VC-PSM. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 267.

¹¹²⁰ Vgl. z.B. *Scheuchzer* (1994), S. 45–46.

¹¹²¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 267. Vgl. analog *Schreiber* (2004), S. 224; *Schreiber* (2013a), S. 11. Vgl. zur Besteuerung von Zwischengewinnen im geltenden System z.B. *Schreiber* (2017), S. 600. Vgl. ausführlich auch *Scheuchzer* (1994), S. 45–46. Siehe zu dieser Thematik auch 4.3.1 Koordination und Kooperation und die entsprechenden Nachweise. Vgl. zur Zwischengewinneliminierung auch *Oestreicher et al.* (2008), S. 334–335.

Kauf genommen werden.¹¹²² Die Informationen über Vorsteuergewinne aus den CbC-Reports wären damit prinzipiell im Rahmen der MNE-PSM nutzbar. Von einer weiterführenden Diskussion alternativer Möglichkeiten des Berücksichtigungszeitpunktes im Rahmen der MNE-PSM (siehe auch oben) sowie möglicher (weiterer) resultierender Steuerplanungs- sowie Zeiteffekte unter Einbezug mehrerer Besteuerungs- und Berichtsperioden bei Aggregation der Vorsteuergewinne im Vergleich zur separaten Zusammenrechnung der primären Aufwendungen und Erträge soll abgesehen werden.

4.5.3.3.2 Aggregation der Ertragsteuern für Zwecke der MNE-PSM

In den CbC-Reports sollen aggregiert für die Steuerhoheitsgebiete entrichtete, d.h. im Wirtschaftsjahr gezahlte, sowie (noch) zu entrichtende Ertragsteuern für das laufende Jahr angegeben werden.¹¹²³ Die im Wirtschaftsjahr entrichteten Ertragsteuern (auf Kassenbasis) beziehen sich dabei auf die in dem betreffenden Berichtsjahr tatsächlich gezahlten Steuern, unabhängig davon, auf welche Wirtschaftsjahre sich die Gewinne beziehen, auf die diese Steuerzahlungen entfallen.¹¹²⁴ Die zu entrichtenden Ertragsteuern für das laufende Jahr beziehen sich auf die geschuldete Steuer auf zu versteuernde Gewinne des betrachteten Wirtschaftsjahres, unabhängig davon ob die Steuern gezahlt wurden (laufende Steueraufwendungen).¹¹²⁵ Sie sollen nur Tätigkeiten des laufenden Jahres betreffen.¹¹²⁶ Sie können damit bereits entrichtete oder noch zu entrichtende Ertragsteuern umfassen,¹¹²⁷ wobei entscheidend ist, dass sie sich auf das laufende Geschäftsjahr beziehen.¹¹²⁸ Im Rahmen der MNE-PSM soll die Summe der tatsächlich gezahlten Steuern¹¹²⁹ nach geltenden Regeln angerechnet werden. Würden die CbC-Reports als

¹¹²² Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 267. Ansonsten müssten entweder, zusätzlich zu den in den CbC-Reports angegebenen Vorsteuergewinnen, die in den Reports nicht angegebenen konzernexternen Kosten ermittelt werden oder aber die Zwischengewinne gesondert ermittelt und eliminiert bzw. der MNU-Gewinn ohne Zwischengewinne ermittelt werden. Vgl. zu letzteren *Schreiber* (2018), S. 266-268, 269.

¹¹²³ Vgl. *OECD* (2016b), S. 33, 37–38.

¹¹²⁴ Die gezahlten Ertragsteuern einer Einheit sollten alle entrichteten Steuern dieser Einheit im eigenen und in anderen Steuerhoheitsgebieten umfassen, unabhängig vom Steuerzahler, mithin auch Quellensteuern der Einheit. Vgl. *OECD* (2016b), S. 37–38.

¹¹²⁵ Latente Steuern und Steuerrückstellungen sollen nicht enthalten sein. Vgl. *OECD* (2016b), S. 38.

¹¹²⁶ Vgl. *OECD* (2016b), S. 38.

¹¹²⁷ Sie können etwa auch Steuerzahlungen auf Basis einer vorläufigen Steuerschuldschätzung enthalten. Vgl. *OECD* (2019e), S. 10.

¹¹²⁸ Vgl. *OECD* (2016b), S. 38, (2019e), S. 10; vgl. im Rahmen der Anwendung nach deutschem Recht *Grotherr* (2016), S. 1000.

¹¹²⁹ So etwa auch im Rahmen von § 34c EStG (§ 34c Abs. 1 Satz 1 EStG). Auch gehen grundsätzlich nur tatsächliche Steuerzahlungen in das Entscheidungskalkül von Investoren ein (vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 674), so dass diese zur Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen neutralisiert werden sollten.

Informationsquelle der MNE-PSM zugrunde gelegt, sollten grundsätzlich die entrichteten Ertragsteuern (auf Kassenbasis) (die tatsächlich gezahlten Ertragsteuern) in die Steueranrechnung eingehen, auch wenn diese sich auf Vorsteuergewinne anderer Perioden beziehen können.¹¹³⁰

Zu beachten wäre, dass sobald die MNE-PSM eingeführt wäre und angewandt würde, auch unter der MNE-PSM gezahlte Steuern grundsätzlich als gezahlte Ertragsteuern gelten würden.¹¹³¹ Diese dürften aber nicht in den Anrechnungsbetrag eingehen, da nur solche Steuern nach geltenden Regeln angerechnet werden sollen und PSM-Steuern definitiv sein sollen. Es würden ansonsten Steuern angerechnet, auf die bereits angerechnet wurde. Es wäre bei Einführung und Anwendung der MNE-PSM mithin einheitlich zu regeln, dass MNE-PSM-Steuern entweder gänzlich nicht in die Ertragsteuern in den CbC-Reports eingehen, oder gesondert aufzuführen wären. Diese wären für Zwecke der Anrechnung entsprechend nicht zu aggregieren.

Von einer Diskussion, dass Ertragsteuern auch weitere Steuerarten als die Körperschaftsteuer enthalten können,¹¹³² wird hier abgesehen, da die vorliegende Arbeit sich auf eine Diskussion für Zwecke der Körperschaftsteuer beschränkt.¹¹³³

4.5.3.3 Aggregation der Umsatzerlöse für Zwecke der MNE-PSM

Innerhalb der CbC-Reports sollen für alle Steuerhoheitsgebiete, in denen das MNU durch Gesellschaften oder Betriebsstätten steuerlich vertreten ist, die Umsatzerlöse gesamt sowie die Umsatzerlöse separat sowohl gegenüber fremden Dritten als auch gegenüber verbundenen¹¹³⁴ Unternehmen angegeben werden.¹¹³⁵ Für Informationszwecke der MNE-PSM würden Informationen zu den externen Umsatzerlösen, d.h. zu solchen Umsatzerlösen gegenüber fremden Unternehmen wie auch gegenüber fremden privaten Kunden, nicht aber zu solchen Umsatzerlösen

¹¹³⁰ Diese Problematik soll nicht weitergehend diskutiert werden (siehe oben).

¹¹³¹ Vgl. analog *Grotherr* (2016), S. 1000.

¹¹³² Laut dem OECD-Abschlussbericht zum Aktionspunkt 13 sind die an Steuerhoheitsgebiete direkt entrichteten Steuern bzw. Steueraufwendungen auf zu versteuernde Gewinne oder Verluste anzugeben (vgl. *OECD* (2016b), S. 38), was grundsätzlich auch weitere Ertragsteuern, wie in Deutschland die Gewerbesteuer, einschließen kann (vgl. z.B. *Scheffler* (2016), S. 31; *Dautzenberg/Eggert* (2018)).

¹¹³³ Siehe hierzu 1.4 Fokus und Eingrenzungen.

¹¹³⁴ Der Abschlussbericht oder die EU-Richtlinie definieren nicht unmittelbar, was in diesem Fall als verbundenes Unternehmen anzusehen ist. Allerdings beinhaltet die Definition des Begriffs Konzern (durch Eigentum oder Beherrschung) verbundene Unternehmen, was darauf schließen lässt, dass verbundene Unternehmen Konzernunternehmen sind. Vgl. z.B. *OECD* (2016b), S. 43. Die Leitlinien der OECD zur einheitlichen Umsetzung des CbCR stellen klar, dass Konzernunternehmen als verbundene Unternehmen für Zwecke des Ausweises der Umsatzerlöse gegenüber verbundenen Unternehmen anzusehen sind. Vgl. *OECD* (2019e), S. 8. Entsprechend sind in der deutschen Implementierung des CbCR nahestehende Unternehmen nach § 138a Abs. 2 Nr. 1 Buchst. a AO solche, die in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Sie werden also nicht nach den Grenzen des § 1 Abs. 2 AktG abgegrenzt (siehe hierzu auch 4.5.3.1 Konzeption), sondern nach den Grenzen für das CbCR und entsprechend nach denen für den Konsolidierungskreis für Zwecke des Konzernabschlusses. Vgl. *Kraft/Heider* (2017), S. 1357; *Grotherr* (2016), S. 998.

¹¹³⁵ Vgl. *OECD* (2016b), S. 37.

gegenüber verbundenen Unternehmen benötigt. Die Formulierung „fremde Dritte“ kann private Kunden wie Unternehmenskunden beinhalten. Grundsätzlich könnte demzufolge für Zwecke der MNE-PSM die Summe der externen Verkaufserlöse durch das Summieren der Angaben über die Umsatzerlöse gegenüber fremden Dritten aus den CbC-Reports über alle Steuerhoheitsgebiete errechnet werden. Die englischen Versionen des OECD-Abschlussberichtes des Aktionspunktes 13 sowie der relevanten EU-Richtlinie enthalten die allgemeine Formulierung der „unrelated parties“¹¹³⁶. Auch diese Formulierung kann, wie „fremde Dritte“, grundsätzlich private Kunden enthalten. In den Erläuterungen der deutschen Übersetzungen des OECD Abschlussberichtes sowie der EU-Richtlinie findet sich zwar auch die Übersetzung der fremden Dritten.¹¹³⁷ Allerdings wird in den Musterformularen, die in diesen Dokumenten enthalten sind, nur nach nahestehenden Unternehmen und fremden Unternehmen unterschieden.¹¹³⁸ Deutschland hat im Rahmen der Implementierung des CbCR in nationales Recht in § 138a Abs. 2 Nr. 1 Buchst. a AO die Formulierung „Umsatzerlöse (...) mit fremdem Unternehmen“ übernommen.¹¹³⁹ Auch Österreich übernimmt in dem Verrechnungspreisdokumentationsgesetz die Übersetzung „fremde Unternehmen“.¹¹⁴⁰ Demzufolge könnten in den CbC-Reports nicht alle externen Umsatzerlöse enthalten sein, sondern nur solche gegenüber Unternehmenskunden, was für Zwecke der MNE-PSM nicht ausreichend wäre. Sofern die Angaben innerhalb der CbC-Reports bezüglich der externen Umsatzerlöse (zumindest für Deutschland und Österreich) unvollständig wären, müssten sie für Zwecke der MNE-PSM ergänzt (bei nur fremden Unternehmen) bzw. konkretisiert (bei fremden Dritten) werden. Soweit auch Umsatzerlöse gegenüber fremden privaten Kunden in den Umsatzerlösen gegenüber fremden Dritten enthalten sind, können durch die Summierung dieser über alle Steuerhoheitsgebiete die weltweiten externen Umsatzerlöse des MNU *S* festgestellt werden.¹¹⁴¹ Diese könnten in die Bestimmung der Verkaufsfaktoren¹¹⁴² sowie auch des aufzuteilenden Gewinns (wenn von den Verkaufserlösen die gesamten primären Kosten abgezogen werden sollen) eingehen.

¹¹³⁶ Vgl. *OECD* (2015e), S. 29, 33; Section III A, B EU-Council Directive 2016/881.

¹¹³⁷ Vgl. *OECD* (2016b), S. 37; Abschnitt III B EU-Richtlinie 2016/881.

¹¹³⁸ Vgl. *OECD* (2016b), S. 33; Abschnitt III A EU-Richtlinie 2016/881.

¹¹³⁹ So auch im Gesetzesentwurf des § 138a AO (vgl. BT-Drucksache 18/9536 v. 05.09.2016, S. 38) sowie die deutsche Finanzverwaltung (vgl. BMF-Schreiben v. 11.07.2017).

¹¹⁴⁰ Vgl. Anlage 1 VPDG.

¹¹⁴¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

¹¹⁴² Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

Gemäß dem OECD-Abschlussbericht soll die „Summe der Umsatzerlöse aller Geschäftseinheiten des multinationalen Konzerns im jeweils betrachteten Steuerhoheitsgebiet, die durch Geschäftsvorfälle mit fremden Dritten erzielt wurden“ angegeben werden.¹¹⁴³ Mögliche Unterschiede zu der nötigen Zuordnung von Umsatzerlösen zum Bestimmungsland¹¹⁴⁴ sollen nicht diskutiert werden.

Die Informationen in den CbC-Reports sind aggregiert für Steuerhoheitsgebiete und nicht für einzelne Einheiten anzugeben. Den CbC-Reports könnten damit in der Regel nicht die Verkaufserlöse $s_{v,i}$ einer Verkaufseinheit in einem Verkaufsstaat, die ihr nach dem Mechanismus zuzuordnen wären, entnommen werden, um den Verkaufsfaktor dieser Einheit zu bestimmen. Verkaufsfaktoren könnten so prinzipiell nur pro Steuerhoheitsgebiet, d.h. Verkaufsstaat, bestimmt werden.

Zu beachten ist, dass Umsatzerlöse gegenüber fremden Unternehmen auch solche Umsatzerlöse mit zwar assoziierten Unternehmen, etwa im Sinne des § 1 Abs. 2 AStG, aber nicht mit verbunden Unternehmen im Sinne der Konzernbilanzierung enthalten können.¹¹⁴⁵ Sofern die einzubeziehenden Umsatzerlöse an dieser Schwelle abzugrenzen sind, könnten Verkaufsfaktoren oder ggf. aufzuteilende Gewinne (siehe oben), z.B. durch Verrechnungspreisgestaltungen, manipuliert werden.¹¹⁴⁶

4.5.3.3.4 Betriebsstätten

Das CbCR umfasst Tochtergesellschaften und Betriebsstätten.¹¹⁴⁷ Der Begriff der Betriebsstätte bestimmt sich hierbei wohl nach nationalen Regelungen, da zum einen das CbCR national implementiert werden soll¹¹⁴⁸ und zum anderen keine Betriebsstättendefinition in dem Abschlussbericht, den OECD-Verrechnungspreisleitlinien, der einschlägigen EU-Richtlinie¹¹⁴⁹ oder der Mehrseitigen Vereinbarung zwischen den zuständigen Behörden über den Austausch länderbezogener Berichte gegeben ist. § 1 Abs. 2 der Mehrseitigen Vereinbarung regelt, dass grundsätzlich nationale Vorschriften angewandt werden sollen, sofern ein Begriff in der Vereinbarung

¹¹⁴³ Vgl. *OECD* (2016b), S. 37. Die englische Formulierung lautet entsprechend: “the sum of revenues of all the Constituent Entities of the MNE group in the relevant tax jurisdiction generated from transactions with independent parties”. *OECD* (2015e), S. 33.

¹¹⁴⁴ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

¹¹⁴⁵ Vgl. z.B. *Grotherr* (2016), S. 999; *Kraft/Heider* (2017), S. 1357; sowie im Umkehrschluss *OECD* (2019e), S. 8.

¹¹⁴⁶ Die grundsätzliche Manipulationsmöglichkeit an den MNU-Grenzen für Zwecke der MNE-PSM ist ein genereller Nachteil dieser Grenze. Siehe hierzu auch 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten; 4.5.3.1 Konzeption, und die entsprechenden Nachweise.

¹¹⁴⁷ Vgl. *OECD* (2016b), S. 35; Anhang III Abschnitt 1 EU-Richtlinie 2016/881; § 138a Abs. 1 und Abs. 2 AO.

¹¹⁴⁸ Siehe hierzu 4.5.3.3 Nutzung des Country-by-Country Reporting für Zwecke der MNE-PSM.

¹¹⁴⁹ EU-Richtlinie 2016/881.

nicht definiert ist.¹¹⁵⁰ Bei einer koordinierten Einführung eines erweiterten Betriebsstättenbegriffs im Rahmen der MNE-PSM in nationales sowie DBA-Recht,¹¹⁵¹ wären diese Verkaufs-Betriebsstätten möglicherweise auch durch das CbCR abgedeckt und ein Verweis auf nationale Regelungen für Zwecke der Bestimmung von Betriebsstätten im Rahmen des CbCR grundsätzlich konsistent mit der MNE-PSM.

Die anzugebenden Informationen sollen in Bezug auf das Steuerhoheitsgebiet angegeben werden, in dem sich die Betriebsstätte befindet und nicht, in der sich die Einheit befindet, der sie angehört.¹¹⁵² Von einer Diskussion, ob Verkaufserlöse im Rahmen der Reports den Verkaufsbetriebsstätten nach PSM-Regeln zugeordnet würden,¹¹⁵³ soll hier abgesehen werden.

4.5.3.3.5 Fazit: Nutzung des CbCR als Informationsaustauschelement im Rahmen der MNE-PSM

Es wurde ersichtlich, dass die Implementierung des CbCR und der Informationsaustausch der CbC-Reports (noch) nicht weltweit sind. In einem Einzelfall müsste das gesamte MNU von dem CbCR abgedeckt sein, wenn keine anderen Informationsinstrumente genutzt werden sollten. In der welt- bzw. OECD-weiten Anwendung der MNE-PSM wäre die nötige CbCR-Abdeckung welt- bzw. OECD-weit. Eine Verknüpfung der MNE-PSM mit dem CbCR würde zusätzlichen Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf auf der Implementierungsebene mit sich bringen, könnte jedoch andererseits im Rahmen der MNE-PSM bestehenden Informationsbedarf prinzipiell decken.

Das CbCR soll der Informationsversorgung der beteiligten Steuerhoheitsgebiete dienen. Primär geht es im Rahmen des CbCR daher um den Informationsfluss zwischen Staaten sowie zwischen Unternehmen und Staaten. Im Rahmen der PSM sollten die beteiligten Staaten zunächst durch die zu erstellenden Steuererklärungen der bzw. für die Verkaufseinheiten mit den zur Besteuerung notwendigen Informationen versorgt werden.¹¹⁵⁴ Das CbCR könnte diese Informationen unterstützen bzw. verifizieren, oder die MNE-PSM könnte primär auf den Informationen des CbCR aufbauen. Wichtig wäre hierbei allerdings, dass beide Informationsquellen (Steuererklärungen und CbCR) auf einheitlichen Regeln beruhen bzw. ansonsten entsprechende Anpassungen vorgenommen werden. Das CbCR könnte auch den Informationsfluss und die

¹¹⁵⁰ Vgl. OECD (2016b), S. 51–52.

¹¹⁵¹ Siehe hierzu 3.1 Besteuerung im Bestimmungsland.

¹¹⁵² Vgl. OECD (2016b), S. 35.

¹¹⁵³ Siehe hierzu auch 4.5.3.3.3 Aggregierung der Umsatzerlöse für Zwecke der MNE-PSM.

¹¹⁵⁴ Siehe hierzu auch 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten.

Koordination der MNE-PSM innerhalb des MNU unterstützen. So könnten die Verkaufseinheiten (oder die für deren Deklaration verantwortlichen Einheiten), die MNU-weite Informationen zur Besteuerung benötigen, über die CbC-Reports über die Konzernmuttergesellschaft mit den Informationen versorgt werden. Denn es könnte möglich sein, dass die Verkaufseinheiten mangels Beherrschung außer über die beherrschende Muttergesellschaft gar nicht an die Informationen anderer Konzern(schwester)gesellschaften gelangen.¹¹⁵⁵ Die Konzernmuttergesellschaft würde die CbC-Reports damit nicht nur an die für sie zuständige Finanzverwaltung übermitteln, die diese an die anderen Länder übermittelt, in denen das MNU tätig ist, sondern sie würde es auch an die Verkaufseinheiten oder die für deren Besteuerung verantwortlichen Einheiten weiterreichen.

Insoweit das CbCR durchgeführt wird, sind die länderbezogenen Informationen in und von allen teilnehmenden Staaten vorhanden, in denen ein MNU tätig ist. Eine Ausweitung der PSM auf den gesamten Konzern wäre damit unproblematisch, da die durch das CbCR bereitgestellten Informationen konzernweit vorlägen, sodass ein konzernweiter Informationsbedarf grundsätzlich abgedeckt werden könnte.¹¹⁵⁶ Eine Koppelung der MNU-Definition für Zwecke der MNE-PSM an diejenige des CbCR sowie an die Anwendungsgrenze¹¹⁵⁷ wäre bei Nutzung der CbC-Reports für Informationszwecke der MNE-PSM sinnvoll bzw. notwendig.

Im Ergebnis könnte das CbCR im Rahmen der MNE-PSM grundsätzlich, d.h. eingeschränkt oder im Ausgangspunkt, nutzbar sein und die MNE-PSM könnte daran anknüpfen, sodass das CbCR prinzipiell als Informationsgrundlage für die MNE-PSM dienen könnte. Es wären allerdings Anpassungen, Ergänzungen, Klarstellungen¹¹⁵⁸ und erleichternde Regelungen notwendig bzw. zu erwägen, wenn die CbC-Reports unmittelbar ohne Hinzuziehung weiterer zwischenstaatlicher Informationsquellen oder Informationen von den betroffenen MNUs genutzt werden sollten.

¹¹⁵⁵ Diese Problematik besteht grundsätzlich auch entsprechend im Rahmen der TPSM. Vgl. z.B. *OECD* (2017b), S. 5, (2018b), S. 13; *Blough et al.* (2018), S. 9.

¹¹⁵⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268–269.

¹¹⁵⁷ Siehe hierzu auch 4.3.1 Koordination und Kooperation. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

¹¹⁵⁸ So merkt auch Grotherr an, dass bezüglich der Anwendung des CbCR auf Basis der deutschen Regelungen noch viel Rechtsunsicherheit gegeben ist. Vgl. *Grotherr* (2016), S. 992.

4.5.3.4 Vergleichende und zusammenfassende Diskussion

Die MNE-PSM ist keine transaktionskettenbasierte PSM-Form mehr. Durch die konzernweite Anwendung des Mechanismus erstreckt sich im Rahmen der MNE-PSM ein Split über das gesamte MNU im Vergleich zur IP- und VC-PSM, bei deren Anwendung sich ein Split auf separate Transaktionsketten im MNU erstreckt. Die Splits sind bei der MNE-PSM also grundsätzlich größer als bei den transaktionskettenbasierten PSM-Formen. Damit dehnt sich der Koordinations-, Kooperations-, Informations- und Einigungsbedarf eines Split im Rahmen der MNE-PSM auf das gesamte MNU aus, sodass diese Bedarfe innerhalb eines Split im Vergleich zur IP- und VC-PSM grundsätzlich steigen.¹¹⁵⁹

Der MNU-weite Informationsbedarf könnte grundsätzlich im Ausgangspunkt durch das CbCR gedeckt werden,¹¹⁶⁰ doch bestünde weiterer Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf in Bezug auf dessen Anwendung und Implementierung im Rahmen der MNE-PSM sowie auf die diesbezüglichen nötigen Änderungen, Klarstellungen, Ergänzungen und/ oder Anpassungen. Das CbCR könnte ein Indiz dafür sein, dass ein zwischenstaatlicher MNU-weiter Informationsaustausch für Zwecke der MNE-PSM funktionieren könnte.¹¹⁶¹

Eine Anwendung des Mechanismus in der Form der MNE-PSM auf Konzerne im Sinne des CbCR ab einer Jahresumsatzgrenze von 750 Mio. Euro begrenzt zum einen die mit der PSM verbundenen Erhebungs- und Befolgungskosten auf diese Unternehmen¹¹⁶² und gleichzeitig sollte die meiste Steuerplanung von entsprechend größeren Unternehmen ausgehen,¹¹⁶³ sodass eine Eingrenzung aus dieser Sicht weniger schädlich oder gar sinnvoll sein könnte. Außerdem wird der Informationszugriff im Konzern bei tendenziell höheren Beteiligungsquoten (etwa im Vergleich zu § 1 AStG) und damit stärkeren Einflussmöglichkeiten (Beherrschung) erleichtert.¹¹⁶⁴

¹¹⁵⁹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266, 269. Es ist zu beachten, dass falls der IP-PSM bzw. VC-PSM einerseits und der MNE-PSM andererseits unterschiedliche MNU-Definitionen zugrunde liegen, die IP-PSM und VC-PSM etwa u.U. an niedrigere Beteiligungsgrenzen anknüpfen als die MNE-PSM (siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation), MNUs für Zwecke der IP- und VC-PSM umfangreicher sein können als für Zwecke der MNE-PSM. Die hier diskutierten Komplexitäten wären demnach nicht unmittelbar miteinander vergleichbar, etwa, wenn von einem MNU-weiten Koordinations- und Kooperationsbedarf die Rede ist. Im Rahmen der hier vorgenommenen Diskussionen soll daher grundsätzlich von möglichen Unterschieden in der MNU-Abgrenzung abgesehen werden. Die Auswirkungen unterschiedlicher MNU-Abgrenzungen auf Steuerplanung und Komplexität sollen nicht im Detail diskutiert werden.

¹¹⁶⁰ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268, 269. Wenn auch die OECD explizit betont, dass das CbCR keine detaillierte Verrechnungspreisanalyse ersetzen und stattdessen als Grundlage einer globalen formelhaften Gewinnaufteilung genutzt werden solle. Vgl. *OECD* (2016b), S. 19.

¹¹⁶¹ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 268–269.

¹¹⁶² Vgl. entsprechend *OECD* (2016b), S. 25. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 269.

¹¹⁶³ Vgl. z.B. *Desai et al.* (2006); *Davies et al.* (2018).

¹¹⁶⁴ Vgl. *Czakert* (2008), S. 161.

Dadurch, dass das MNU nicht mehr in einzelne Splits (Transaktionsketten) zerlegt werden muss, entfällt die damit verbundene Komplexität, die sich auf das gesamte MNU erstrecken kann, insbesondere der Abgrenzungsbedarf und das Konsistenzerfordernis sowie die Problematik der Gemeinkostenallokation. Einzelne Transaktionsketten müssen nicht mehr identifiziert und transaktionsweise nachverfolgt werden.¹¹⁶⁵ Die u.U. aufwendige und im Rahmen der PSM anpassungsbedürftige Prozesskostenrechnung ist für Zwecke der MNE-PSM nicht mehr erforderlich. Außerdem entfallen die Steuerplanungsmöglichkeiten in der Verkaufserlös- und Kostenallokation zwischen verschiedenen Splits.¹¹⁶⁶

Wie im Rahmen der VC-PSM gibt es im Rahmen der MNE-PSM grundsätzlich keinen endgültig traditionell besteuerten Bereich, sodass es, aufgrund der MNU-weiten Anwendung des Mechanismus, prinzipiell keine Gewinnverlagerungsanreize innerhalb von MNUs gibt. Entsprechend gibt es keine Anreize, Verkaufserlöse und/ oder Kosten zwischen dem traditionell besteuerten Bereich und dem PSM-Bereich zu verlagern.

Die Anwendung des Mechanismus wäre, wie im Rahmen der VC-PSM, allein von der Voraussetzung der MNU-Angehörigkeit abhängig. Dadurch gibt es keinen Abgrenzungsbedarf, keinen Einigungsbedarf, kein Konsistenzerfordernis und keinen Steuerplanungsspielraum bezüglich der Anwendungsvoraussetzung der IP-Involvierung. Je nach MNU-Definition und -Abgrenzung bestehen diese Komplexitätsaspekte bezüglich der allgemeinen Anwendungsvoraussetzung des Mechanismus auf potentielle MNU-Einheiten.¹¹⁶⁷ Im Rahmen der MNE-PSM besteht also kein Raum, dem Mechanismus auszuweichen, außer durch das Umgehen der MNU-Definition selbst.

Buchgewinnverlagerungsanreize mittels konzerninterner Transaktionen bestünden möglicherweise in Abhängigkeit der MNU-Definition und -Abgrenzung zwischen Unternehmen, die definitionsgemäß nicht dem MNU und damit dem PSM-Split angehören, aber dennoch unter gewissem Einfluss des MNUs stehen, d.h. nahe stehend sind.¹¹⁶⁸

Wie im Rahmen der VC-PSM bestünden für Zwecke der MNE-PSM, zumindest innerhalb von MNUs, keine u.U. parallelen Betriebsstättenbegriffe zur Bestimmung der Verkaufseinheiten,

¹¹⁶⁵ Dennoch bleibt die Komplexität durch den grundsätzlich einzeltransaktionsbasierten Ansatz der Verrechnungspreissetzung (siehe hierzu weiter unten) durch die Besteuerung im ersten Schritt nach geltenden Regeln prinzipiell bestehen.

¹¹⁶⁶ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹¹⁶⁷ Siehe hierzu auch 4.3.1 Koordination und Kooperation.

¹¹⁶⁸ Siehe hierzu auch 4.3.1 Koordination und Kooperation; 4.5.3.1 Konzeption.

was den Abgrenzungs- und Einigungsbedarf reduziert. Dennoch bestünde weiterhin der allgemeine Abgrenzungs-, Einigungs- und Informationsbedarf bezüglich der Identifizierung und Bestimmung der Verkaufseinheiten sowie der Zuordnung der Verkaufserlöse.

In Verbindung mit der Umsetzungsmöglichkeit b.) entfällt der Abgrenzungsbedarf bezüglich der unterschiedlichen Verrechnungspreisbehandlung (ex ante vs. ex post) von Produktions- und Verkaufseinheiten. Im ersten Schritt der Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln sowie in der Aggregation von Gewinnen (Verkaufserlösen und Kosten) und Steuern muss nicht nach Produktions- und Verkaufseinheiten unterschieden werden. Im zweiten Schritt der Besteuerung der Verkaufseinheiten nach dem Mechanismus muss keine zusätzliche Verrechnungspreissetzung erfolgen. Wie bei Umsetzungsmöglichkeit a.) werden aufzuteilende Gewinne und Steuern, nach Identifizierung der Verkaufseinheiten, Zuordnung der Verkaufserlöse und Bestimmung der jeweiligen Verkaufsfaktoren, formelhaft zugeteilt. In Abhängigkeit der Anrechnungsbegrenzung kann ausgehend von der formelhaften Zuteilung von Gewinnen und Steuern besteuert werden (Steuernacherhebung oder Steuererstattung), ohne vorher, basierend auf der formelhaften Gewinnzuteilung (ähnlich wie im Rahmen der TPSM), entsprechende ex post Verrechnungspreise setzen zu müssen. Eine Anrechnungsbegrenzung so, dass mindestens das Steueraufkommen nach geltenden Verrechnungspreisregeln erreicht wird, ist im Rahmen dieser Umsetzungsmöglichkeit einfacher zu realisieren. Denn im ersten Schritt wird diese Steuer bereits bestimmt und erhoben, während bei der Umsetzungsmöglichkeit a.) eine Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln im ersten Schritt bei den Verkaufseinheiten unterbleibt, sodass die Steuer nach geltenden Regeln für Zwecke der Anrechnungsbegrenzung gesondert bestimmt werden müsste.¹¹⁶⁹ Im Ergebnis kann die MNE-PSM in Verbindung mit der Umsetzungsmöglichkeit b.) als weniger komplex angesehen werden als in Verbindung mit Umsetzungsmöglichkeit a.).

Trotz der ausschnittsweise dargestellten Komplexität des geltenden Systems, liegt der grundsätzliche Vorteil der Verrechnungspreissetzung darin, dass sich prinzipiell nicht alle Unterneh-

¹¹⁶⁹ Es ist zu beachten, dass das Entstehen von Anrechnungsüberhängen bei einer Begrenzung der Anrechnung auf die Steuerzahlung nach geltenden Regeln von der Anwendung eben dieser Regeln abhängt. Doch sind diese Regeln, wie dargestellt, gerade nicht frei von Interpretationsspielraum. Unternehmen könnten dies bei zeitlichem Auseinanderfallen von Steuerzahlung nach geltenden Regeln und späterer Steueranrechnung bei der Besteuerung im ersten Schritt steuerplanerisch nutzen, um die Steuerzahlung nach geltenden Regeln möglichst gering zu halten und so entsprechend den faktischen Anrechnungsüberhang durch die spätere Anrechnung (siehe hierzu 4.5.3.3 Nutzung des Country-by-Country Reporting für Zwecke der MNE-PSM). Hiervon soll im Rahmen dieser Arbeit abgesehen werden. Die mögliche strategische Nutzung dieser Interpretationsspielräume in Verbindung mit einer Anrechnungsbegrenzung auf die Steuerzahlung nach geltenden Regeln durch die Staaten soll im Rahmen dieser Arbeit nicht diskutiert werden.

menseinheiten eines MNU oder einer Transaktionskette sowie die Staaten, in denen diese belegen sind, auf eine resultierende Gewinnaufteilung (Verrechnungspreissetzung) einigen und u.U. Informationen austauschen müssen, sondern in der Regel die zwei oder mehr Einheiten, die in eine oder mehrere zusammengefasste Transaktionen involviert sind.¹¹⁷⁰ Der Umfang an Unternehmenseinheiten und Staaten in einem Einzelfall sollte, auch im Rahmen der TPSM, grundsätzlich unter dem der PSM liegen.¹¹⁷¹ Darüber hinaus dienen Verrechnungspreise im geltenden System der Informationsübermittlung, denn bei korrespondierender Verrechnungspreissetzung gibt der Verrechnungspreis einer Einheit gleichzeitig den anzusetzenden Verrechnungspreis der mit dieser Einheit in Transaktion tretenden Einheit wieder.¹¹⁷²

In Verbindung mit der IP- und VC-PSM könnten diese Koordinationsvorteile der Verrechnungspreissetzung in Widerspruch geraten. Denn bei den Verkaufseinheiten soll in Verbindung mit der Umsetzungsmöglichkeit a.) der Verrechnungspreis zur Zuteilung des anteiligen, auf dem jeweiligen Verkaufsfaktor basierenden aufzuteilenden Gewinns ex post bestimmt werden.¹¹⁷³ Im Rahmen der PSM können demnach die Verrechnungspreise der Produktionseinheiten, die nicht mit denjenigen der Verkaufseinheiten korrespondieren, nicht mehr der Informationsübermittlung dienen, sondern Informationen über Gewinngrößen und Steuern müssen im Rahmen der PSM gesondert übermittelt, aggregiert und ausgetauscht werden. Basierend auf diesen Informationen werden die Verrechnungspreise der Verkaufseinheiten¹¹⁷⁴ sowie die durch die Verkaufseinheiten anzurechnenden Steuern bestimmt. Darüber hinaus können sich, gerade in Fragen der Abgrenzung einzelner Splits, die Koordinations- und Kooperationsbedarfe auf mehrere Splits oder das gesamte MNU erstrecken und eine zentrale unternehmensinterne

¹¹⁷⁰ Vgl. z.B. *Schreiber* (2017), S. 579; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 392–394; vgl. auch (analog) *OECD* (2017a), S. 39, 40, 42. Dafür kann eine Beurteilung und Bewertung von Einzeltransaktionen innerhalb von MNUs als sehr aufwendig und komplex angesehen werden. Vgl. z.B. *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 98, 111; *Luckhaupt* (2013), S. 168–169; *Avi-Yonah* (1997), S. 547; *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 379.

¹¹⁷¹ Siehe hierzu auch 4.5.1.5.2 Koordination und Kooperation; 5.1 Splitinterner K&K-Bedarf. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266, 268. Es ist allerdings zu beachten, dass angesichts aktueller Entwicklungen in der Verrechnungspreissetzung sowie in der globalen (digitalisierten) Wertschöpfung auch im Rahmen der Verrechnungspreissetzung (insbesondere der TPSM) Analysen gesamter Wertschöpfungsketten vorgenommen werden können oder müssen sowie Produktlinien in den Blick genommen werden können. Vgl. *Schreiber* (2018), S. 268; *Greil* (2017), S. 171–172, (m.w.N.); *OECD* (2018b), S. 21. Siehe hierzu auch 4.5.1.3.1 Nutzung der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze und die entsprechenden Nachweise. Hiervon soll im Verlauf der weiteren Diskussionen innerhalb dieser Arbeit zur Vereinfachung abgesehen werden.

¹¹⁷² Siehe hierzu auch 2.4 Reduzierung der Komplexitätskosten; 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten.

¹¹⁷³ Wenn auch dies keinen einzelfallabhängigen Einigungsbedarf über konzeptionell unklare Gewinnaufteilungsmaßstäbe beinhaltet, sondern die beteiligten Staaten müssten sich einmalig auf die Gewinnaufteilung zu den Verkaufsstaaten im Rahmen der PSM einigen und diese implementieren. Eine Einigung im Rahmen der Verrechnungspreissetzung der Produktionsstaaten oder der Anrechnungsbegrenzung der Verkaufsstaaten ist, wie beschrieben, nicht zwingend (innerhalb des gesamten Split) erforderlich.

¹¹⁷⁴ Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 108–113.

Koordination erfordern. Wo im Rahmen der TPSM ein Koordinations-, Kooperations- und Einigungsumfang einer oder mehrerer Einheiten und Jurisdiktionen und Transaktionen innerhalb eines MNU erforderlich ist, was prinzipiell gerade einen MNU-weiten Umfang dieser Aspekte vermeiden soll, dehnt sich dieser Umfang im Rahmen der IP-PSM und VC-PSM u.U. auf gesamte Splits oder gar auf gesamte MNUs aus, trotz der Beibehaltung eines gerade nicht für Zwecke einer Gesamtkoordination angelegten Verrechnungspreissystems.¹¹⁷⁵ In Anbetracht dessen könnte es trotz der weitergehenden Radikalität der Umsetzungsmöglichkeit b.) im Vergleich zu Umsetzungsmöglichkeit a.) umso sinnvoller erscheinen, die MNE-PSM mit einer rein formelhaften Zuteilung von Gewinnen und Steuern zu kombinieren.

Da im Rahmen der Umsetzungsmöglichkeit b.) die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln im ersten Schritt gänzlich bestehen bleibt, d.h. sowohl bei Produktions- als auch bei Verkaufseinheiten, bleibt grundsätzlich auch die damit verbundene Komplexität bestehen und die Komplexität des Mechanismus könnte als vollständig zusätzliche Komplexität, die zu der des geltenden Systems hinzukommt, angesehen werden. Allerdings werden für Unternehmen i.R.d. Mechanismus die Steuerzahlungen nach geltenden Regeln, die im ersten Schritt bestimmt werden, und damit verbundene Buchgewinnverlagerungsanreize grundsätzlich neutralisiert. Gerade diese Buchgewinnverlagerungsanreize sind aber eine Quelle der Komplexität des geltenden Systems, etwa in Bezug auf Konflikte zwischen MNUs und Finanzverwaltungen über die Höhe der angemessenen Verrechnungspreise oder auf Dokumentationsanforderungen sowohl an Unternehmen als auch an Finanzverwaltungen zur Rechtfertigung einer bestimmten Verrechnungspreissetzung.¹¹⁷⁶ Aus diesem Grund könnten mit der Neutralisierung der Buchgewinnverlagerungsanreize auch die daraus folgenden Komplexitäten zumindest reduziert werden.¹¹⁷⁷

Im Rahmen der MNE-PSM werden die gesamten primären Kosten des MNU allen Verkaufseinheiten innerhalb des MNU zugeteilt, unabhängig davon, ob die Produkte, denen Kosten zuzuordnen sind, an Kunden in sämtlichen Verkaufsstaaten verkauft werden. Im Rahmen der Diskussion der IP-PSM (4.5.1.5) wurde festgestellt, dass (vor Anrechnung) im Rahmen eines Split in einer bestimmten Verkaufseinheit i im Ergebnis die Verkaufserlöse dieser Verkaufseinheit

¹¹⁷⁵ Es ist jedoch anzumerken, dass bezüglich der unternehmensinternen Koordination der Verrechnungspreissetzung (Verrechnungspreismanagement, Befolgung und Dokumentation) laut einer Umfrage von Deloitte (*Deloitte* (2016b)) 86 % der befragten Unternehmen (große MNUs) bereits stark zentralisiert sind (29 %) oder aber eine stärkere Zentralisierung erwarten (57 %). Insgesamt weist der Trend in die Richtung einer globalen, zentralen Koordination im Verrechnungspreisbereich, unter Beibehaltung eines lokalen Berührungspunktes. Vgl. *Deloitte* (2016b), S. 2, 9. Vgl. auch zur Zentralisierung von Transferpreisentscheidungen, auch nach BEPS *Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners* (2018), S. 3.

¹¹⁷⁶ Siehe hierzu auch 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

¹¹⁷⁷ Siehe hierzu auch 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume und die entsprechenden Nachweise.

s_i abzüglich der gesamten, mit dem Verkaufsfaktor dieser Einheit multiplizierten Kosten des Split $\frac{s_i}{s} * C$ besteuert werden. Werden nun im Rahmen der MNE-PSM beispielsweise Verkaufsstaaten, in denen nur sehr rentable Produkte (mit relativ niedrigen Kosten und/ oder relativ höheren Verkaufserlösen) verkauft werden und weniger rentable Produkte (mit relativ gesehen höheren Kosten und/ oder niedrigeren Verkaufserlösen) gar nicht, die gesamten Kosten, sowohl der rentablen als auch der weniger rentablen Produkte, auf Basis des Verkaufsfaktors zugeteilt, der sich aus den (höheren) Verkaufserlösen der dort verkauften rentableren Produkte und den gesamten Verkaufserlösen des MNU zusammensetzt,¹¹⁷⁸ könnte dies von diesen Verkaufsstaaten als nicht fair wahrgenommen werden,¹¹⁷⁹ was die Konsensfähigkeit der MNE-PSM beeinträchtigen könnte.¹¹⁸⁰

In Summe kann festgehalten werden, dass die IP-PSM konzeptionell als am nächsten an der TPSM angesehen werden kann. Wenn auch die TPSM nicht konsequent auf einzelne Transaktionsketten hindurch gesamter MNUs angewandt wird, können im Rahmen der TPSM einzelne Wertschöpfungsketten und Produktlinien in den Blick genommen werden.¹¹⁸¹ Auch bezüglich des Anwendungsbereiches liegt die IP-PSM am nächsten an der TPSM. Denn beide Formen werden (können) durch (einzige und wertvolle) Wirtschaftsgüter ausgelöst (werden). Wenn auch der Anwendungsbereich der IP-PSM durch die bloße, auch einseitige, Involvierung (einziger und wertvoller) Immaterialgüter weiter sein dürfte als derjenige der TPSM, der grundsätzlich (sowie einzelfallabhängig) nur durch mindestens zweiseitige einzigartige und wertvolle Beiträge, etwa in Form von Immaterialgütern, bestimmt wird. Die IP-PSM dürfte damit im Grundsatz ausgedehnter, konsequenter, standardisierter und häufiger zur Anwendung kommen als die TPSM, ihr aber dennoch am vergleichbarsten sein. Außerdem werden bei beiden Formen Verrechnungspreise (im Rahmen der IP-PSM diejenigen der Verkaufseinheiten) aus der angestrebten Gewinnaufteilung abgeleitet. Durch die Ausdehnung der PSM auf sämtliche Transaktionsketten innerhalb von MNUs, ohne einschränkende Anwendungsvoraussetzungen, unter Beibehaltung der Ableitung von Verrechnungspreisen für Verkaufseinheiten aus der angestrebten resultierenden Gewinnaufteilung bewegt sich die PSM im Rahmen der VC-PSM

¹¹⁷⁸ Vgl. analog *Avi-Yonah* (2016), o.S.

¹¹⁷⁹ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 47, 67, 71–72; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 115. Vgl. ähnlich und analog *OECD* (2019a), S. 16.

¹¹⁸⁰ Vgl. analog *OECD* (2017a), S. 40, 41, 43. Es ist allerdings zu beachten, dass, entgegen der für diesen Abschnitt angebrachten Literatur, die isoliert dargestellte Zuteilung von Kosten nicht endgültig das jeweilige Steueraufkommen der (hier) Verkaufsstaaten bestimmt, sondern auch die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln im ersten Schritt sowie die Anrechnung dieser im zweiten (einschließlich der jeweiligen Anrechnungsbegrenzungen). Diese Faktoren wären für die endgültige Wirkung auf die Steueraufkommensverteilung miteinzubeziehen.

¹¹⁸¹ Vgl. analog *Schreiber* (2018), S. 265, 268.

sukzessive von der TPSM weg.¹¹⁸² Bei der MNE-PSM wird der Mechanismus, ohne einschränkende Anwendungsvoraussetzungen, konsequent auf vollständige MNUs und nicht mehr auf einzelne Bereiche innerhalb von MNUs, unter der reinen formelhaften Zuteilung von Gewinnen und anzurechnenden Steuern, angewandt. Die MNE-PSM bewegt sich damit am weitesten von der TPSM weg.¹¹⁸³ Bei allen Implementierungsformen sind (sollen) die Anwendungsvoraussetzungen sowie die einzelnen Anwendungsschritte möglichst eindeutig und klar sowie standardisiert ausgestaltet (sein), während die Ausführung der einzelnen Anwendungsschritte im Rahmen der TPSM sowie die Anwendbarkeit der TPSM grundsätzlich vom jeweiligen Einzelfall abhängen und prinzipiell nicht endgültig klar, fix und standardisiert geregelt sind¹¹⁸⁴. Dadurch werden die entsprechenden Abgrenzungsschwierigkeiten, Interpretations- und Steuerplanungsspielräume gegenüber der TPSM im Rahmen der PSM deutlich reduziert.

Gegenläufig zu den anderen beiden Implementierungsformen wird im Rahmen der MNE-PSM das geltende System dadurch am stärksten verlassen, dass der Mechanismus als zusätzliche, rein formelbasierte Besteuerungsschicht auf vollständige MNUs angewandt wird (siehe oben).¹¹⁸⁵ Zwar bleibt die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln im Rahmen der MNE-PSM vollständig bestehen, doch entspricht die MNE-PSM im Endeffekt einem grenzüberschreitenden Gruppenbesteuerungssystem. Die MNE-PSM kann damit als die radikalste der drei Implementierungsformen angesehen werden und dadurch u.U. am wenigsten konsensfähig sein.¹¹⁸⁶ Insgesamt bestehen im Rahmen der MNE-PSM weniger Steuerplanungsspielräume und Abgrenzungsbedarfe im Vergleich zur IP-PSM als auch gegenüber der VC-PSM. Dem gegenüber besteht diesbezüglich aber auch weniger Flexibilität.

Durch die MNU-weite Anwendung und die formelhafte Gewinn- und Steuerzuteilung geht die MNE-PSM in die Richtung einer formelhaften Gewinnaufteilung (FA).¹¹⁸⁷ Wie FA benötigt die MNE-PSM ein hohes Maß an Kooperation, etwa um die Verkaufserlöse, primären Kosten oder Vorsteuergewinne und Steuern des Split zu bestimmen.¹¹⁸⁸ Im Gegensatz zu globalem FA würden die konzernweiten steuerungsrelevanten Informationen im Rahmen der MNE-PSM jedoch nicht grundsätzlich in allen involvierten MNU-Einheiten und Jurisdiktionen benötigt,¹¹⁸⁹ sondern prinzipiell nur in den Verkaufseinheiten und -jurisdiktionen. Die MNE-PSM

¹¹⁸² Zu einem Vergleich der VC-PSM zur TPSM vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 265, 268.

¹¹⁸³ Vgl. zu einem Vergleich ihres Vorschlags zur TPSM *Devereux et al.* (2019), S. 13–18.

¹¹⁸⁴ Siehe hierzu 4.2 OECD-Verrechnungspreissetzung.

¹¹⁸⁵ Vgl. auch ähnlich *Schreiber* (2018), S. 266.

¹¹⁸⁶ Siehe hierzu auch 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen und die entsprechenden Nachweise.

¹¹⁸⁷ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹¹⁸⁸ Vgl. analog *Auerbach et al.* (2010), S. 883. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266–267, 268–269, 272. Vgl. zu FA z.B. *OECD* (2017a), S. 42.

¹¹⁸⁹ Vgl. *OECD* (2017a), S. 42.

ist außerdem dahingehend deutlich von FA abzugrenzen, dass zum einen eine Zwischenerfolgseliminierung nicht zwangsläufig vorgenommen werden soll.¹¹⁹⁰ Auch müssen Staaten sich nicht auf universell einheitliche Gewinnermittlungsvorschriften einigen.¹¹⁹¹ Darüber hinaus wird für Zwecke von FA grundsätzlich eine fixe, universelle Formel festgelegt, was die Konsensfähigkeit von FA aufgrund der mangelnden Flexibilität der Staaten stark begrenzt.¹¹⁹² Im Rahmen der PSM ist die Formel für die Zuteilung von Gewinnen und anzurechnenden Steuern allein basierend auf dem Verkaufsfaktor zwar auch universell fixiert und die implementierenden Staaten müssten sich darauf einigen sowie sich daran halten. Allerdings werden im ersten Schritt die Steuerzahlungen aller Einheiten nach geltenden Verrechnungspreisregeln bestimmt, sodass das geltende System und die Flexibilität aller Staaten im ersten Schritt grundsätzlich bestehen bleiben.¹¹⁹³ Die endgültigen Steuerzahlungen der Verkaufseinheiten werden durch diejenigen im ersten und im zweiten Schritt bestimmt. Im zweiten Schritt rechnen die Verkaufseinheiten die gesamten Steuern des ersten Schritts auf die Steuerzahlung auf den Gesamtgewinn an, jeweils im Verhältnis des jeweiligen Verkaufsfaktors. Die Flexibilität der Verkaufsstaaten wird mithin durch die Verrechnungspreissetzung(en) im ersten sowie durch die Art der Anrechnungsbegrenzung im zweiten Schritt bestimmt.¹¹⁹⁴ Wie unter 3.3.2.5 und 4.3.2 dargestellt, könnten Anrechnungsbegrenzungen unilateral oder multilateral, universell oder für den jeweiligen Einzelfall, festgelegt werden. Bei einer unilateralen Verfügung über Anrechnungsbegrenzungen wäre die Flexibilität der Verkaufsstaaten am höchsten.¹¹⁹⁵ Im Ergebnis sollte im Rahmen der MNE-PSM deutlich mehr Flexibilität gegeben sein im Vergleich zu FA.¹¹⁹⁶ Der Einigungs-, Kooperations- und Koordinationsbedarf sollte i.R.d. MNE-PSM im Vergleich zu FA geringer sein. Denn universelle Einigungen sind nicht zwingend notwendig, sondern Einigungen könnten im Einzelfall ausgehandelt werden. Die entsprechenden Verhandlungen würden zwar öfter stattfinden, doch sollten diese durch die nicht universelle Bindung weniger Gewicht haben und damit weniger Einigungsbedarf beinhalten. Ebenso können die Verhandlungen im Rahmen der MNE-PSM potentiell weniger Staaten und Einheiten umfassen, nämlich die eines

¹¹⁹⁰ Siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation; 4.5.3.3.1 Aggregierung der Vorsteuergewinne für Zwecke der MNE-PSM. Anders grundsätzlich *Schreiber* (2018), S. 266. Vgl. für FA z.B. *Europäische Kommission* (2011), Art. 59; *Schreiber* (2013a), S. 121, (2004), S. 224; *Spengel* (2008), S. 37.

¹¹⁹¹ Siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation. Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266. Vgl. analog *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 114–115. Vgl. für FA z.B. *Europäische Kommission* (2011), (2016b), (2016a); *OECD* (2017a), S. 40; *Spengel* (2008), S. 30–31, 35.

¹¹⁹² Vgl. *OECD* (2017a), S. 39, 40, 43; *Avi-Yonah* (1995), S. 154; *Greil* (2017), S. 175.

¹¹⁹³ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 265, 266. Siehe hierzu auch 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume. Wie unter 3.3.2.5 sowie 4.3.2 dargestellt, kann die Quellenbesteuerung (Besteuerung der Produktionseinheiten) einheitlich oder im Einzelfall begrenzt werden, was die Flexibilität der Produktionsstaaten einschränken würde.

¹¹⁹⁴ Siehe hierzu auch 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

¹¹⁹⁵ Effekte im Falle nicht kooperativen, strategischen Verhaltens der Staaten in der Verrechnungspreissetzung und/ oder Wahl der Anrechnungsbegrenzung sollen nicht betrachtet werden.

¹¹⁹⁶ Vgl. ähnlich und analog *Greil* (2017), S. 175. Vgl. analog *Avi-Yonah* (1995), S. 94, 156.

MNU und nicht die Staaten weltweit, wie im Rahmen von globalem FA¹¹⁹⁷. Darüber hinaus erlaubt die MNE-PSM auch in gewissem Rahmen unkoordiniertes Verhalten im Gegensatz zu FA. Insgesamt sollte im Rahmen der MNE-PSM aufgrund der höheren Flexibilität sowie des grundsätzlich geringeren Bedarfs an Koordination, Kooperation und Einigung ein Konsens wahrscheinlicher sein als im Rahmen von FA.

Zusammenfassend kann die MNE-PSM durch die MNU-weite Anwendung des Mechanismus und durch die rein formelhafte Zuteilung von Gewinnen und Steuern im zweiten Schritt als die radikalste der drei Implementierungsformen angesehen werden, wenn auch die Verrechnungspreissetzung im ersten Schritt i.V.m. der Umsetzungsmöglichkeit b.) vollständig bestehen bleibt und bei den Verkaufseinheiten nicht ersetzt wird, wie bei der Umsetzungsmöglichkeit a.). Allerdings enthält Umsetzungsmöglichkeit a.) eine zusätzliche, gesonderte Verrechnungspreismethode für Verkaufseinheiten innerhalb der PSM, während Möglichkeit b.) im zweiten Schritt zur rein formelhaften Zuteilung übergeht.¹¹⁹⁸ Insbesondere i.V.m. unterschiedlich hohen Beteiligungsgrenzen zur Abgrenzung des MNU und in Anbetracht des Umfangs geht die MNE-PSM stärker in die Richtung einer konsolidierten MNU-Besteuerung, während die anderen beiden Methoden näher am geltenden Verrechnungspreissystem bleiben. Der Koordinations-, Kooperations-, Einigungs- und Informationsbedarf innerhalb eines Split erhöht sich grundsätzlich im Rahmen der MNE-PSM gegenüber den anderen beiden PSM-Formen, da ein Split das gesamte MNU und nicht einzelne Transaktionsketten innerhalb eines MNU umfasst. Das CbCR kann als Grundlage der konzerninternen Koordination der MNE-PSM dienen. Andererseits entfallen der Abgrenzungs-, Koordinations-, Kooperations-, Einigungs- und Informationsbedarf sowie das Konsistenzerfordernis und die Steuerplanungsspielräume zwischen verschiedenen Splits oder zwischen der PSM und dem endgültig traditionell besteuerten Bereich innerhalb eines MNU im Rahmen der MNE-PSM gegenüber der IP- und VC-PSM. Am Rand des MNU können Steuerplanungsspielräume und Buchgewinnverlagerungsmöglichkeiten bestehen bleiben.

¹¹⁹⁷ Vgl. *OECD* (2017a), S. 40–41.

¹¹⁹⁸ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 266.

5 Gesamtvergleich und -analyse

In Kapitel 4 wurde ersichtlich, dass eine Vielzahl der im Rahmen der Anwendung der TPSM gegebenen Komplexitätsaspekte aufgrund der technischen Vergleichbarkeit der Methoden prinzipiell auch im Rahmen der PSM-Implementierungsformen gegeben sind.¹¹⁹⁹ Zu nennen sind etwa die Splitabgrenzung aufgrund der grundsätzlichen MNU-Zugehörigkeit bzw. Anwendbarkeit von Korrekturvorschriften im Rahmen des Fremdvergleichsgrundsatzes sowie aufgrund der jeweiligen Anwendungsvoraussetzungen, die Abgrenzung der dem Split zuzuordnenden Einheiten, Transaktionen und Gewinne, die Problematik der Gemeinkostenallokation, der Austausch der relevanten Besteuerungsgrößen oder Anpassungsbedarfe bezüglich der Rechnungslegung und Währung.¹²⁰⁰ Die Ausmaße der Komplexitätsaspekte sind hingegen grundsätzlich unterschiedlich, auch im Vergleich der Implementierungsformen zueinander, sowohl in der Splitausdehnung als auch der Splitanzahl.

Innerhalb dieses Kapitels sollen die einzelnen PSM-Implementierungsformen zueinander sowie zur TPSM basierend auf den in Tabelle 12 zusammengefassten Eigenschaften verglichen werden. Die TPSM soll zwar grundsätzlich nicht durch die PSM ersetzt werden, doch soll sie als Analysereferenzpunkt dienen.¹²⁰¹ Die Analyse fokussiert sich zum einen auf die Komplexitätskosten der jeweiligen Formen. Außerdem sollen das Kriterium der Konsensfähigkeit sowie zusammenhängend die Flexibilität als weitere Analysekategorien miteinbezogen werden. Insgesamt lassen sich im Folgenden drei verschiedene Kategorien an Komplexitäten zusammenfassen, denen die einzelnen Bedarfe an Koordination, Kooperation, Einigung, Information sowie Abgrenzung zugeordnet werden können. Diese Kategorien sind der splitinterne Koordinations- und Kooperationsbedarf, der splitübergreifende Koordinations- und Kooperationsbedarf sowie die Steuerplanungsspielräume¹²⁰².¹²⁰³ Die Kategorien sollen in den folgenden Abschnitten kurz

¹¹⁹⁹ Nicht alle im Detail beschriebenen Komplexitätsaspekte kommen zwangsläufig bei allen hier verglichenen Formen (TPSM und PSM-Implementierungsformen) vor. Komplexitätsaspekte der TPSM können im Rahmen der PSM oder bei einzelnen Implementierungsformen entfallen, die PSM kann eigene, bei der TPSM nicht vorkommende Komplexitätsaspekte aufweisen oder einzelne PSM-Formen können Komplexitätsaspekte aufweisen, die andere nicht beinhalten. Von einem solchen detaillierten Vergleich soll im Rahmen dieser Gesamtanalyse abstrahiert werden.

¹²⁰⁰ Siehe hierzu z.B. 4.2.2 Ableitung der Komplexitätskostenkategorien anhand des geltenden Systems und der TPSM; 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten.

¹²⁰¹ Siehe hierzu 4.2.1 Beschreibung der Geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) als Ausgangspunkt der Diskussion der Komplexitätskosten.

¹²⁰² Die Steuerplanungsspielräume sollen auch alle Anreize zur Buchgewinn- und Investitionsverlagerung beinhalten. Siehe hierzu 5.3 Steuerplanungsspielräume und Flexibilität.

¹²⁰³ Damit sind alle eingangs eingeführten Kriterien grundsätzlich in dieser Analyse enthalten: die Reduzierung der Komplexitätskosten in den Komplexitätskategorien des splitinternen K&K-Bedarfs, des splitübergreifenden K&K-Bedarfs sowie der Steuerplanungsspielräume, die Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie die

erarbeitet und umschrieben werden. Die Zusammenhänge innerhalb der Kategorien sowie zwischen den Kategorien sollen für die Formen herausgearbeitet und die Formen so insgesamt und zueinander verglichen werden.

Tabelle 12: Übersicht Vergleich der TPSM und der PSM-Formen

	TPSM	IP-PSM	VC-PSM	MNE-PSM
Anwendungs-voraussetzung(en)	Verbundene Unternehmen Zwei oder mehrere Einheiten leisten einzigartige und wertvolle Beiträge, z.B. in Form von IP	Verbundene Unternehmen/ MNU IP-Involvement, auch einseitige Beiträge	Verbundene Unternehmen/ MNU	MNU
Split	Alle Einheiten, die zu einer oder mehreren Transaktion(en) einzigartige und wertvolle Beiträge leisten	Gesamte, separate Transaktionskette, die IP involviert	Gesamte, separate Transaktionskette	MNU
PSM-Ausdehnung	MNU-Teile	Eine, mehrere oder alle Transaktionsketten im MNU	Alle Transaktionsketten im MNU	Gesamtes MNU
Splitanzahl und -größe pro MNU	Weniger kleinere Splits	Mehrere mittelgroße Splits	Viele mittelgroße Splits	Ein großer Split

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Analyse soll nicht die Details der Komplexitäten der einzelnen Formen vergleichen,¹²⁰⁴ sondern die Komplexitäten sollen im Rahmen dieser Analyse (noch) stärker kategorisiert werden (siehe oben), und es sollen die einzelnen Formen darauf basierend auf einem abstrakteren, wenn auch größeren Niveau verglichen werden. Dies erlaubt eher einen Vergleich der einzelnen

internationale Investitionsneutralität in der Kategorie der Steuerplanungsspielräume sowie die Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit in den Kategorien der Flexibilität sowie der Konsensfähigkeit.

¹²⁰⁴ Siehe hierzu 4.2.2 Ableitung der Komplexitätskostenkategorien anhand des geltenden Systems und der TPSM; 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten; 4.5.1.5 Diskussion; 4.5.2.3 Diskussion; 4.5.3.4 Vergleichende und zusammenfassende Diskussion.

Formen „auf einen Blick“, wenn auch möglicherweise ausschlaggebende Details im Rahmen dieser Analyse unberücksichtigt bleiben. Auch soll von Einzelfällen abgesehen werden, d.h. von der Größe von MNUs, Transaktionsketten oder TPSM-Splits im Einzelfall oder von der Anzahl von Transaktionsketten oder TPSM-Splits im Einzelfall. Es sollen grundsätzliche, tendenzielle Zusammenhänge und Zielkonflikte herausgearbeitet werden. Die Diskussion der Komplexitäten soll sich weiterhin auf MNUs und Fiski beziehen, d.h. die jeweils involvierten MNU-Einheiten und Steuerjurisdiktionen einschließen. Von u.U. unterschiedlichen MNU-Definitionen im Rahmen der Formen wird weiterhin grundsätzlich abgesehen. Ebenso von dem Fall, dass MNUs vollständig aus IP-involvierenden Transaktionsketten bestehen könnten. Für die TPSM wird die Annahme getroffen, dass es pro MNU mindestens einen TPSM-Split gibt. Die Diskussion fokussiert sich auf die Komplexität auf Anwendungsebene; die Komplexität auf Implementierungsebene wird ausgeklammert. Über die Ausmaße der einzelnen (Komplexitäts-)Kategorien oder einzelner Komplexitätsaspekte können keine Aussagen getroffen werden. Quantifizierungen werden im Rahmen der Kategorien mithin nicht vorgenommen.

Innerhalb der einzelnen Kategorien (Merkmale) können für die einzelnen Methoden Rangfolgen (Rangfolgepunkte) festgelegt werden, um die Methoden darauf basierend und anschaulich zu vergleichen, sowie um Zusammenhänge und Zielkonflikte zwischen den Kategorien für den Kontext dieser Arbeit herauszuarbeiten. Die Rangfolgepunkte sind ordinal skaliert¹²⁰⁵. Weder sind die absoluten Werte der Merkmalsausprägungen (z.B. Komplexitätskosten) für die Methoden in den einzelnen Kategorien, noch sind die Abstände zwischen den Rangfolgen (Werten) innerhalb der Kategorien bekannt.¹²⁰⁶ Die Merkmalsausprägungen (Rangfolgen) innerhalb der verschiedenen Kategorien können für die hier betrachteten vier Methoden mit „Hoch“, „Mittel“, „Niedrig“ und „Sehr niedrig“ beschrieben werden und werden mit den Zahlen 1 bis 4 kodiert (Rangfolgepunkte): Hoch (4), Mittel (3), Niedrig (2), Sehr Niedrig (1). Die Merkmalsausprägungen lassen sich ordnen, sodass die jeweilige Kategorie bei der Ausprägung 4 am höchsten und bei der Ausprägung 1 am niedrigsten ist.¹²⁰⁷ In der Kategorie splitinterner K&K-Bedarf fallen die VC-PSM und die IP-PSM grundsätzlich auf die gleiche Rangstufe,¹²⁰⁸ sodass sich innerhalb dieser Kategorie im Ergebnis drei Merkmalsausprägungen ergeben und die Merkmalsausprägung für diese beiden Methoden als Mittelwert der beiden in Frage kommenden

¹²⁰⁵ Vgl. z.B. *Fahrmeir et al.* (2016), S. 16; *Benninghaus* (2007), S. 23–24.

¹²⁰⁶ Vgl. z.B. *Benninghaus* (2007), S. 23–24; *Fahrmeir et al.* (2016), S. 16. In den Kategorien der Flexibilität sowie der Konsensfähigkeit wäre zudem fraglich, wie Quantifizierungen vorzunehmen bzw. inwieweit Quantifizierungen möglich wären.

¹²⁰⁷ In Anlehnung an *Fahrmeir et al.* (2016), S. 16–18; *Benninghaus* (2007), S. 23–24.

¹²⁰⁸ Siehe hierzu 5.1 Splitinterner K&K-Bedarf.

Rangstufen (hier Rangstufen 2 und 3) ermittelt wird.¹²⁰⁹ Innerhalb der Kategorie splitinterner K&K-Bedarf ergibt sich damit ein Mittelwert der Rangfolgepunkte für die Methoden IP-PSM und VC-PSM von 2,5: $\frac{2+3}{2} = 2,5$. Die Merkmalsausprägungen in der Kategorie splitinterner K&K-Bedarf können im Ergebnis mit „Hoch“ (Rangfolgepunkt 4), „Mittel bis Niedrig“ (Rangfolgepunkt 2,5) und „Sehr Niedrig“ (Rangfolgepunkt 1) beschrieben werden. Die Skalen sind in Tabelle 13 unter Abschnitt 5.5 zusammengefasst.

Jegliche Rechenoperationen, wie etwa das Aufsummieren der Ausprägungen (Rangfolgepunkte) in den verschiedenen Kategorien, und darauf basierende Vergleiche sind mangels Quantifizierungen der jeweiligen Merkmalsausprägungen nicht möglich.¹²¹⁰ Es kann damit nicht im Ergebnis gesagt werden, welche der Formen im Sinne einer Gesamtvorteilhaftigkeit vorzuziehen wäre. Der Vergleich bleibt damit rein qualitativer, konzeptioneller Natur.¹²¹¹ Im Ergebnis können Aussagen über die Methoden anhand der Kategorien in Relation zueinander getroffen, aber keine quantitativen (Gesamt-)Bewertungen der Methoden vorgenommen werden.¹²¹² Es können Zusammenhänge und Zielkonflikte zwischen den einzelnen Kategorien, jedoch keine eindeutige Empfehlung (Vorteilhaftigkeit) für eine der Implementierungsformen oder für eine Implementierung der PSM überhaupt in das geltende System herausgearbeitet werden. Die Zusammenhänge und Zielkonflikte sollen allein für den Kontext dieser Arbeit herausgearbeitet werden. Es sollen hiervon keine allgemein gültigen, über den Rahmen der hier vorgenommenen Diskussion hinausgehenden (induktiven) Aussagen über die Zusammenhänge zwischen den hier betrachteten Kategorien aufgrund möglicher Korrelationen getroffen oder

¹²⁰⁹ In Anlehnung an *Fahrmeir et al. (2016)*, S. 133; *Benninghaus (2007)*, S. 181–182.

¹²¹⁰ Vgl. z.B. *Fahrmeir et al. (2016)*, S. 15–18; *Benninghaus (2007)*, S. 23–24. So könnte bei dem Aufsummieren der Rangfolgepunkte verschiedener Kategorien, innerhalb derer Quantifizierungen möglich wären (d.h. grds. innerhalb der Komplexitätskategorien), ein relativ und absolut gesehen hoher (tatsächlicher) Wert in der einen Kategorie durch einen relativ und absolut gesehen niedrigen (tatsächlichen) Wert in einer anderen Kategorie (über)kompensiert werden. Eine Schlussfolgerung anhand der Summe der Rangfolgepunkte könnte so zu einem falschen Ergebnis führen, etwa wenn die Summe der Komplexitätskosten minimiert werden sollte und die Rangfolgepunkte innerhalb der einzelnen Komplexitätskategorien für die einzelnen Methoden jeweils summiert würden. Lassen sich die Ausprägungen innerhalb der Kategorien nicht durch tatsächliche Werte ausdrücken, wäre ein Aufsummieren schlichtweg sinnlos. Vgl. z.B. *Fahrmeir et al. (2016)*, S. 16–17; *Benninghaus (2007)*, S. 24.

¹²¹¹ Vgl. *Fahrmeir et al. (2016)*, S. 17–18.

¹²¹² Etwa auf Basis des sog. Additive oder Scoring Modells, bei dem relative Werte im Rahmen der einzelnen Attribute (hier Kategorien) (auf Basis der tatsächlichen (absoluten) Werte) bestimmt und Gewichtungen für die jeweiligen Attribute festgelegt werden, sodass ein Gesamtwert pro Option (hier Methode) bestimmt und anhand dessen entschieden werden kann. Vgl. ausführlich z.B. *Eisenführ et al. (2010)*, S. 125–167. Zu beachten sind diverse Unabhängigkeitsbedingungen für die Attribute zur Verwendbarkeit des Modell. Vgl. *Eisenführ et al. (2010)*, S. 129–134.

abgeleitet werden. Es sollen keine ordinalen Zusammenhänge oder Stärken ordinaler Zusammenhänge zwischen jeweils zwei der hier herangezogenen Kategorien mittels ordinaler Assoziationsmaße berechnet oder beschrieben werden.¹²¹³

5.1 Splitinterner K&K-Bedarf

Die Kategorie des, hier bezeichnet als, splitinternen Koordinations- und Kooperationsbedarfs (kurz: splitinterner K&K-Bedarf) bezieht sich auf solche Bedarfe, die die splitinterne Koordination und Kooperation innerhalb von MNUs betreffen, für einen Split, auf den der Mechanismus oder die TPSM anzuwenden ist oder angewendet werden soll. Diese Bedarfe beinhalten etwa die Feststellung der Anwendung der jeweiligen Form für einen Split aufgrund der allgemeinen (MNU-Zugehörigkeit, Anwendbarkeit von Korrekturvorschriften) und speziellen (IP-Involvierung, einzigartige und wertvolle Beiträge von mindestens zwei Parteien) Anwendungsvoraussetzungen, die interne Abgrenzung eines Split, die Identifizierung und Abgrenzung der Verkaufseinheiten, die Zuordnung der Verkaufserlöse zu Verkaufseinheiten, den Austausch der relevanten Besteuerungsgrößen oder Anpassungsbedarfe bezüglich der Rechnungslegung und Währung.¹²¹⁴ Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass je größer ein Split bei einer Form tendenziell ist, d.h. je mehr MNU-Einheiten und Fiski in einen Split involviert sind, desto höher ist auch der splitinterne Koordinations- und Kooperationsbedarf dieser Form.¹²¹⁵ Im Rahmen der TPSM umfasst ein Split prinzipiell zwei oder mehr Einheiten, die einzigartige und wertvolle Beiträge leisten. Bei der IP- und VC-PSM sind es gesamte, einzelne Transaktionsketten hindurch multinationaler Unternehmen. Im Rahmen der MNE-PSM umfasst ein Split ein gesamtes MNU. Allgemein dürfte damit die Splitgröße im Sinne der Anzahl involvierter MNU-Einheiten und Fiski, und so der splitinterne K&K-Bedarf, im Rahmen der MNE-PSM am höchsten, im Rahmen der TPSM am niedrigsten und im Rahmen der IP-PSM mittelhoch und so hoch wie im Rahmen der VC-PSM sein.¹²¹⁶

¹²¹³ Vgl. zu ordinalen Assoziationsmaßen und einer darauf basierenden Beschreibung von Beziehungen bzw. Zusammenhängen zwischen ordinal skalierten Variablen z.B. *Benninghaus* (2007), S. 137–184; *Fahrmeir et al.* (2016), S. 136–138.

¹²¹⁴ Siehe hierzu z.B. 4.3 Allgemeine Vorgehensweise des Mechanismus und Komplexitätskosten.

¹²¹⁵ Vgl. z.B. *Schreiber* (2018), S. 266, 268; *Luckhaupt et al.* (2012b), S. 98. Wie beschrieben, sollen die einzelnen, bei den jeweiligen Formen involvierten Aspekte des splitinternen Koordinations- und Kooperationsbedarfs und die entsprechenden Ausmaße hier nicht berücksichtigt werden.

¹²¹⁶ Vgl. auch ähnlich und analog *Devereux et al.* (2019), S. 16.

5.2 Splitübergreifender K&K-Bedarf

Die Kategorie des, hier bezeichnet als, splitübergreifenden Koordinations- und Kooperationsbedarfs (kurz: splitübergreifender K&K-Bedarf) bezieht sich auf solche Bedarfe, die die splitübergreifende Koordination und Kooperation innerhalb von MNUs betreffen, d.h. die Koordination und Kooperation zwischen verschiedenen Splits und/ oder Bereichen innerhalb von MNUs. Der splitübergreifende K&K-Bedarf wird insbesondere durch die Abgrenzungsschwierigkeiten und -bedarfe bedingt. Hierzu gehört vor allem die Abgrenzung einzelner Splits zueinander und zu den Bereichen innerhalb eines MNU, auf die die jeweilige Form nicht angewendet werden soll. Dies beinhaltet die Abgrenzung der einzelnen einem Split zuzuordnenden Einheiten, Transaktionen, zugrundeliegenden Aktivitäten, Gewinngrößen, insbesondere Verkaufserlöse und Gemeinkosten, sowie die Produktabgrenzung.¹²¹⁷ Es wurde festgestellt, dass diese Bedarfe nicht nur die splitinterne Koordination, sondern auch mehrere Splits oder einzelne Splits und die nicht von der jeweiligen Form betroffenen Bereiche innerhalb von MNUs betreffen können.¹²¹⁸ Prinzipiell sollte der splitübergreifende K&K-Bedarf einer Form umso höher sein, je mehr Splits es tendenziell bei einer Form innerhalb von MNUs gibt. Die tendenzielle Splitanzahl innerhalb von MNUs bei den einzelnen Formen sollte grundsätzlich durch die jeweiligen Anwendungsvoraussetzungen bestimmt werden. Denn die TPSM soll generell (in Abhängigkeit des jeweiligen Einzelfalls) nur dann zur Anwendung kommen, wenn zwei oder mehr Einheiten innerhalb eines MNU einzigartige und wertvolle Beiträge leisten. Die IP-PSM soll zur Anwendung kommen, sobald (einzigartiges und wertvolles) IP innerhalb von Transaktionsketten involviert ist, auch wenn die Beiträge (einzigartigen und wertvollen) IPs nur einseitig sind. Die Anwendungsvoraussetzung der TPSM ist demnach grundsätzlich restriktiver als diejenige der IP-PSM.¹²¹⁹ Folglich sind im Rahmen der IP-PSM tendenziell mehr Splits innerhalb eines MNU gegeben als im Rahmen der TPSM.¹²²⁰ Die VC-PSM soll, ohne weitere Einschränkung, auf alle Transaktionsketten innerhalb von MNUs angewandt werden, sodass gesamte MNUs in einzelne Splits zerlegt werden.¹²²¹ Abgesehen von dem Fall, dass sämtliche Transaktionsketten innerhalb von MNUs (einzigartiges und wertvolles) IP involvieren, bestehen MNUs im Rahmen der VC-PSM prinzipiell aus mehr Splits als im Rahmen der IP-PSM.¹²²² Da im

¹²¹⁷ Siehe hierzu z.B. 4.2.2.2 Koordination und Kooperation; 4.3.1 Koordination und Kooperation; 4.5.1 IP-PSM; 4.5.2.3 Diskussion.

¹²¹⁸ Siehe hierzu z.B. 4.3.1 Koordination und Kooperation; 4.5.1.5.2 Koordination und Kooperation.

¹²¹⁹ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 16.

¹²²⁰ Hiervon soll im Rahmen dieser Analyse stets ausgegangen werden. Siehe hierzu auch 4.5.1.2.3 Mögliche Einschränkung des Anwendungsbereiches auf einzigartige und wertvolle Immaterialgüter.

¹²²¹ Vgl. analog *Devereux et al.* (2019), S. 16.

¹²²² Auch hiervon soll im Rahmen dieser Analyse grundsätzlich ausgegangen werden.

Rahmen der MNE-PSM MNUs einzelne Splits darstellen, bestehen MNUs im Rahmen der MNE-PSM prinzipiell aus den wenigsten Splits, nämlich einem.¹²²³ Im Ergebnis steigt damit prinzipiell der splitübergreifende K&K-Bedarf von der TPSM über die IP-PSM bis zur VC-PSM, wo er am höchsten ist. Bei der MNE-PSM ist er tendenziell am niedrigsten.

Insgesamt haben die transaktionskettenbasierten Formen (TPSM, IP-PSM und VC-PSM) geringere splitinterne K&K-Bedarfe als die MNE-PSM und höhere splitübergreifende K&K-Bedarfe als die MNE-PSM. Die MNE-PSM hat prinzipiell den höchsten splitinternen und den niedrigsten splitübergreifenden K&K-Bedarf. Damit kann insgesamt bzw. für die MNE-PSM ein Zielkonflikt zwischen dem splitinternen und dem splitübergreifenden K&K-Bedarf festgestellt werden.¹²²⁴ Würde man nur die transaktionskettenbasierten Formen betrachten, hätten hiervon die TPSM die geringsten Bedarfe an splitinterner sowie splitübergreifender Koordination und Kooperation und wäre basierend nur auf diesen beiden Kategorien den anderen beiden transaktionskettenbasierten Formen vorzuziehen. Ob die tendenziell bei den beiden Kategorien im Mittelfeld rangierende IP-PSM in Anbetracht dieser beiden Kategorien vorteilhaft wäre, kann hier nicht festgestellt werden.

5.3 Steuerplanungsspielräume und Flexibilität

Die Kategorie der Steuerplanungsspielräume fasst die Möglichkeiten der Steuerplanung zusammen, d.h. Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung, Anreize zur Investitionsverlagerung, sowie Steuerplanungsspielräume aufgrund von Abgrenzungsschwierigkeiten, Interpretationsspielräumen und/ oder nicht standardisierten Regelungen.¹²²⁵ Teilweise hängen mit den Steuerplanungsspielräumen, nämlich den Abgrenzungsschwierigkeiten bzw. -bedarfen, der splitübergreifende K&K-Bedarf zusammen, d.h. die Abgrenzungsschwierigkeiten bzw. -bedarfe führen grundsätzlich sowohl zu Steuerplanungsspielräumen als auch zu splitübergreifendem K&K-Bedarf.¹²²⁶ Gegenläufig zu den Steuerplanungsspielräumen verhält sich grundsätzlich die den Staaten gegebene Flexibilität im Rahmen der Anwendung der Methoden, d.h. je weniger Steuerplanungsspielräume den Unternehmen, desto weniger Flexibilität ist grundsätzlich den Staaten gegeben.¹²²⁷ Allgemein lässt sich deshalb ein Zielkonflikt zwischen der Schließung der

¹²²³ Es wird angenommen, dass es im Rahmen des geltenden Systems mindestens einen TPSM-Split innerhalb von MNUs gibt, sodass dieser TPSM-Split von dem übrigen Bereich abgegrenzt werden muss, woraus prinzipiell splitübergreifender K&K-Bedarf folgt.

¹²²⁴ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 272. Vgl. ähnlich und analog *OECD* (2019a), S. 16.

¹²²⁵ Siehe hierzu 2.4 Reduzierung der Komplexitätskosten; 4.2.2.1 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

¹²²⁶ Siehe hierzu z.B. 4.5.1.5 Diskussion.

¹²²⁷ Siehe hierzu z.B. 4.2.2 Ableitung der Komplexitätskostenkategorien anhand des geltenden Systems und der TPSM. Zu einer wichtigen Einschränkung siehe weiter unten.

Steuerplanungsspielräume und einer entsprechenden Abnahme der Flexibilität feststellen. Generell sollten im Rahmen der PSM gegenüber der TPSM die Steuerplanungsspielräume dadurch abnehmen, dass innerhalb eines Split Anreize zur Buchgewinn- und Investitionsverlagerung grundsätzlich neutralisiert werden sowie dadurch, dass Regelungen möglichst eindeutig und klar sowie standardisierter festgelegt werden und nicht vom jeweiligen Einzelfall abhängen sollen, d.h. in Summe möglichst frei von Steuerplanungsspielräumen ausgestaltet sein sollen, etwa in Bezug auf die jeweiligen Anwendungsvoraussetzungen oder die Zuteilung von Gewinnen und Steuern zum Bestimmungsland.¹²²⁸ Dennoch bleiben auch im Rahmen der PSM Steuerplanungsspielräume bestehen.¹²²⁹ Grundsätzlich sollten in Bezug auf die PSM-Formen im Rahmen der IP-PSM die meisten Steuerplanungsspielräume gegeben sein. Denn prinzipiell ist es möglich, dass MNUs nicht gänzlich von einzelnen IP-Splits abgedeckt sind, sodass weiterhin Buchgewinn- und Investitionsverlagerungsmöglichkeiten im Rahmen des geltenden Systems innerhalb von MNUs bestehen. Außerdem treten Abgrenzungsschwierigkeiten sowohl zwischen Splits als auch zwischen Splits und dem traditionell besteuerten Bereich sowie aufgrund der Anwendungsvoraussetzung der IP-Involvierung auf.¹²³⁰ Steuerplanungsspielräume zwischen einzelnen Splits bestehen auch im Rahmen der VC-PSM. Diese können gegenüber der IP-PSM bedeutender werden, da gesamte MNUs von einzelnen VC-PSM abgedeckt werden. Doch bestehen im Rahmen der VC-PSM die anderen genannten Steuerplanungsspielräume der IP-PSM nicht mehr.¹²³¹ Im Rahmen der MNE-PSM sollten die wenigsten Steuerplanungsspielräume gegeben sein, etwa, da die Anwendung allein von der MNU-Zugehörigkeit abhängt, es keinen traditionell besteuerten Bereich innerhalb von MNUs gibt, innerhalb dessen grundsätzlich Gewinnverlagerungen möglich sind, und da es aufgrund der MNU-weiten Anwendung der PSM keine Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen verschiedenen Splits innerhalb von MNUs gibt. Am MNU-Rand ist grundsätzlich Steuerplanung möglich.¹²³² Insgesamt kann festgehalten werden, dass die Steuerplanungsspielräume bei der TPSM am höchsten und bei der IP-PSM

¹²²⁸ Siehe hierzu 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume.

¹²²⁹ Siehe hierzu z.B. 4.5.1.5.1 Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume; 4.5.2.3 Diskussion; 4.5.3.4 Vergleichende und zusammenfassende Diskussion.

¹²³⁰ Siehe hierzu z.B. 4.5.1.5 Diskussion.

¹²³¹ Siehe hierzu z.B. 4.5.2.3 Diskussion. Über das Ausmaß der einzelnen Steuerplanungsspielräume kann im Rahmen dieser Arbeit keine Aussage getroffen werden, sodass nicht bestimmt werden kann, bei welcher der Formen die Steuerplanungsspielräume insgesamt am gewichtigsten sind. Im Rahmen dieser Arbeit sollen die verschiedenen möglichen Aspekte der Steuerplanung, d.h. grob gesprochen die Anzahl der verschiedenen Aspekte der Steuerplanung (d.h. der Steuerplanungsspielräume), bei den einzelnen Formen als Indiz hierfür dienen.

¹²³² Siehe hierzu 4.5.3.1 Konzeption; 4.5.3.4 Vergleichende und zusammenfassende Diskussion. Werden MNUs im Rahmen der MNE-PSM aufgrund höherer oder anderer Beteiligungsgrenzen abgegrenzt als im Rahmen der IP- oder VC-PSM (siehe hierzu z.B. 4.3.1 Koordination und Kooperation), können die Steuerplanungsmöglichkeiten im Rahmen der MNE-PSM am MNU-Rand aufgrund von Verrechnungspreisgestaltungen oder durch das Umgehen der MNU-Definition (siehe hierzu 4.3.1 Koordination und Kooperation; 4.5.3 MNE-PSM) steigen.

tendenziell am zweithöchsten sind. Über die VC-PSM nehmen die Steuerplanungsspielräume der Tendenz nach ab und sind bei der MNE-PSM grundsätzlich am niedrigsten.

Die MNE-PSM hat damit grundsätzlich die niedrigsten Steuerplanungsspielräume und den niedrigsten splitübergreifenden K&K-Bedarf, dafür aber den höchsten splitinternen K&K-Bedarf, sodass für die MNE-PSM generell gegenüber den transaktionskettenbasierten Formen ein Zielkonflikt zwischen weniger Steuerplanungsspielräumen und geringerem splitübergreifenden K&K-Bedarf einerseits und geringerem splitinternen K&K-Bedarf andererseits festgestellt werden kann. Dies ist durch die MNU-weite Anwendung der PSM (Anwendung und Ausdehnung der PSM auf das gesamte MNU, Abnahme der Splitanzahl) gegenüber den transaktionskettenbasierten Formen begründet. Für die transaktionskettenbasierten Formen kann ein genereller Zielkonflikt zwischen dem splitübergreifenden K&K-Bedarf und den Steuerplanungsspielräumen festgestellt werden, da die Steuerplanungsspielräume von der TPSM über die IP-PSM zur VC-PSM sinken, der splitübergreifende K&K-Bedarf jedoch gegenläufig steigt. Dieser Zusammenhang liegt u.a. daran, dass generell mit einer Ausdehnung bzw. Zunahme des Anwendungsbereiches der PSM innerhalb von MNUs weniger Steuerplanungsspielräume bestehen. Da dies bei den transaktionskettenbasierten Formen jedoch mit einer grundsätzlichen Zunahme der Splitanzahl verbunden ist, steigt gegenläufig der splitübergreifende K&K-Bedarf.¹²³³ Im Rahmen der MNE-PSM ist dies mit einer Ausweitung des Anwendungsbereiches in einem Einzelfall (Split) und damit mit einer Zunahme des splitinternen K&K-Bedarfes verbunden. Dieser Zusammenhang gilt generell auch für die PSM gegenüber der TPSM, d.h. es kann ein Zielkonflikt zwischen dem splitinternen K&K-Bedarf und den Steuerplanungsspielräumen festgestellt werden, was generell durch die Ausdehnung bzw. Anwendung der PSM begründet ist.¹²³⁴ Für die IP- und VC-PSM insgesamt gilt, dass der splitinterne und -übergreifende K&K-Bedarf als Kosten der Reduzierung der Steuerplanungsspielräume gegenüber der TPSM steigen.¹²³⁵ Dieser Zusammenhang ist in der Anwendung, Ausdehnung und Zunahme der PSM innerhalb von MNUs begründet. Im Allgemeinen ist damit eine Reduzierung der Steuerplanungsspielräume mit einer Erhöhung von Koordinations- und Kooperationsbedarfen (splitinterner und/ oder splitübergreifender K&K-Bedarf) innerhalb von MNUs verbunden.

¹²³³ Ob eine Zunahme des Ausmaßes der Abgrenzungsschwierigkeiten und entsprechend der Steuerplanungsspielräume zwischen einzelnen Splits durch eine Zunahme der Splitanzahl die Schließung der übrigen Steuerplanungsspielräume jedoch überkompensiert, besonders im Vergleich der VC-PSM zur IP-PSM, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht festgestellt werden.

¹²³⁴ Dieser Zielkonflikt könnte nicht gelten im Vergleich der IP-PSM zur VC-PSM, da der splitinterne K&K-Bedarf für beide Formen grundsätzlich identisch ist, die Steuerplanungsspielräume bei der IP-PSM jedoch höher sind.

¹²³⁵ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 266.

Entsprechend der Steuerplanungsspielräume weist die TPSM generell die höchste Flexibilität auf und die MNE-PSM die vergleichsweise niedrigste. Von der IP-PSM zur VC-PSM nimmt die Flexibilität grundsätzlich ab. Die Zusammenhänge der Steuerplanungsspielräume sollten sich grundsätzlich und im Allgemeinen auf die Flexibilität übertragen lassen, sodass eine Abnahme der Steuerplanungsspielräume grundsätzlich nicht nur auf Kosten höherer Koordination und Kooperation innerhalb von MNUs, sondern prinzipiell auch auf Kosten einer geringeren Flexibilität geht. Bezüglich der Gewinnaufteilung im Rahmen der PSM ist allerdings zu beachten, dass die Buchgewinnverlagerungsmöglichkeiten der Unternehmen grundsätzlich von der Flexibilität der Staaten entkoppelt werden und die Flexibilität der Gewinnaufteilung des geltenden Systems bei den Produktionseinheiten grundsätzlich bestehen bleiben kann und bei den Verkaufseinheiten durch die Anrechnungsbegrenzung bestimmt, im Ergebnis also modifiziert, aber nicht aufgehoben wird. Außerdem wird im Rahmen der PSM die mit der geltenden Verrechnungspreissetzung verbundene Komplexität zwar nicht eliminiert, da sie im ersten Schritt grundsätzlich bestehen bleibt, aber mit Blick auf MNUs kann ihr prinzipiell ein Stück der Tragweite genommen werden, wodurch die Komplexität der geltenden Verrechnungspreissetzung generell abnehmen kann. Die Flexibilität kann im Rahmen der PSM also bezüglich der Verrechnungspreissetzung grundsätzlich von den Steuerplanungsspielräumen und teilweise von der damit verbundenen Komplexität entkoppelt werden.¹²³⁶

5.4 Konsensfähigkeit

Ebenfalls zusammenhängend mit den Steuerplanungsspielräumen¹²³⁷ sollte grundsätzlich die Konsensfähigkeit einer Methode abnehmen, je weniger Flexibilität sie den Staaten belässt.¹²³⁸ Außerdem sinkt in der Regel die Konsensfähigkeit, je stärker eine Methode in das geltende System eingreift, d.h. je radikaler die Veränderungen gegenüber dem Status Quo wären.¹²³⁹

¹²³⁶ Siehe hierzu 4.3.2 Flexibilität und Steuerplanungsspielräume. Auch hier können über das Ausmaß und damit die Bedeutung der einzelnen Aspekte der Flexibilität sowie Komplexität keine Aussagen getroffen werden.

¹²³⁷ Zu beachten ist die oben vorgenommene Einschränkung bezüglich des Zusammenhangs der Steuerplanungsspielräume mit der Flexibilität sowie, dass Steuerplanungsspielräume auch zu einer nicht als fair wahrgenommenen Steueraufkommensverteilung führen könnten, wodurch die Konsensfähigkeit grundsätzlich abnehmen könnte. Auch können Steuerplanungsspielräume die Flexibilität (Souveränität) der Staaten faktisch einschränken. Siehe hierzu 2.2 Vermeidung der Buchgewinnverlagerung; 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit. Welche Aspekte überwiegen und welche positiven oder negativen Zusammenhänge damit im Ergebnis bestehen, wäre im Einzelfall abzuwägen und kann hier nicht bestimmt werden.

¹²³⁸ Siehe hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit.

¹²³⁹ Siehe hierzu 4.5 Implementierungsformen im Einzelnen. Vgl. auch Greil (2017), S. 171.

Außerdem nimmt die Konsensfähigkeit prinzipiell ab, je weniger fair im Sinne der resultierenden Steueraufkommensverteilung eine Methode betrachtet wird.¹²⁴⁰ Die einzelnen Einflussfaktoren der Konsensfähigkeit können miteinander verbunden sein.¹²⁴¹ Dies soll hier nicht weitergehend behandelt werden.

Die TPSM stellt bereits einen internationalen Konsens dar,¹²⁴² sodass die Konsensfähigkeit hier als am höchsten betrachtet werden kann. Die MNE-PSM weist grundsätzlich die geringste Flexibilität der Formen auf und kann als die radikalste der Implementierungsformen betrachtet werden. Außerdem könnte sie durch die konzernweite Zuteilung sämtlicher Kosten zu allen Verkaufsstaaten, unabhängig von der Profitabilität einzelner Produkte, als vergleichsweise am wenigsten fair wahrgenommen werden. Insgesamt könnte die MNE-PSM daher verhältnismäßig die geringste Konsensfähigkeit aufweisen. Da die Flexibilität von der IP-PSM zur VC-PSM abnimmt und die VC-PSM grundsätzlich stärker als die IP-PSM in das geltende System eingreift, demnach als radikaler als die IP-PSM angesehen werden kann, könnte die Konsensfähigkeit grundsätzlich von der IP-PSM zur VC-PSM abnehmen.

Die Steuerplanungsspielräume, die Flexibilität sowie die Konsensfähigkeit verhalten sich damit in den Rangfolgen identisch.

5.5 Gesamtergebnis

Tabelle 13 hält die Rangfolgen der einzelnen Methoden für die jeweils betrachteten Kategorien in einer Übersicht fest.

Für die einzelnen Formen können keine insgesamt geltenden Zusammenhänge und Zielkonflikte zwischen den einzelnen Kategorien abgeleitet werden. Sehr allgemein gesprochen sind grundsätzlich bzw. bedingt insbesondere die Kategorien des splitübergreifenden K&K-Bedarfs, der Steuerplanungsspielräume, der Flexibilität und der Konsensfähigkeit positiv miteinander verbunden oder sie beinhalten bzw. bedingen sich und sie sind im Allgemeinen gegenläufig zum splitinternen K&K-Bedarf. Generell besteht mit Blick auf alle Formen die Wahl zwischen mehr und größeren (Anwendung der PSM im Allgemeinen gegenüber der TPSM), mehreren oder vielen mittelgroßen (IP- oder VC-PSM) oder wenigen großen Splits (MNE-PSM) mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen.

¹²⁴⁰ Siehe hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit.

¹²⁴¹ Siehe teils hierzu 2.3 Konsensfähigkeit und zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit.

¹²⁴² Vgl. z.B. *OECD* (2017a), S. 133–145, (2018b).

Tabelle 13: Übersicht über die Rangfolgepunkte der Formen in den einzelnen Analysekategorien

	TPSM	IP-PSM	VC-PSM	MNE-PSM
splitinterner K&K-Bedarf	1	2,5	2,5	4
splitübergreifender K&K-Bedarf	2	3	4	1
Steuerplanungsspielräume	4	3	2	1
Flexibilität	4	3	2	1
Konsensfähigkeit	4	3	2	1

Quelle: Eigene Darstellung.

Die MNE-PSM weist die geringsten Ausprägungen bei dem splitübergreifenden K&K-Bedarf, den Steuerplanungsspielräumen, der Flexibilität und der Konsensfähigkeit sowie die höchste Ausprägung beim splitinternen K&K-Bedarf aus. Für die MNE-PSM könnte damit gegenüber allen anderen Formen ein Zielkonflikt zwischen der Reduzierung der Steuerplanungsspielräume sowie des splitübergreifenden K&K-Bedarfs einerseits und der Erhöhung der Flexibilität, der Konsensfähigkeit sowie der Reduzierung des splitinternen K&K-Bedarfs andererseits festgestellt werden. Bedingt werden diese Zusammenhänge letztlich durch die MNU-weite Anwendung bzw. Ausdehnung der PSM. Die Frage, ob die MNE-PSM gegenüber den transaktionskettenbasierten (PSM-)Formen insgesamt vorteilhaft wäre, kann im Rahmen dieser Arbeit mangels Quantifizierungen nicht beantwortet werden.

Für die transaktionskettenbasierten Formen kann insgesamt festgehalten werden, dass die Steuerplanungsspielräume generell aufgrund der PSM-Anwendung und -Zunahme innerhalb von MNUs gegenüber der TPSM sinken. Im Gegenzug dafür steigen grundsätzlich der splitinterne und der splitübergreifende K&K-Bedarf.¹²⁴³ Entsprechend der Steuerplanungsspielräume sinkt prinzipiell auch die Flexibilität sowie, u.a. dadurch bedingt, die Konsensfähigkeit. Letztlich werden die einzelnen Merkmale durch die PSM-Anwendung sowie -Zunahme innerhalb von MNUs bedingt.

¹²⁴³ Vgl. ähnlich Schreiber (2018), S. 266.

Im Endeffekt bedingt durch die PSM-Zunahme innerhalb von MNUs weist die VC-PSM, prinzipiell auf Kosten eines höheren splitübergreifenden K&K-Bedarfs, geringerer Flexibilität sowie möglicherweise geringerer Konsensfähigkeit, grundsätzlich weniger Steuerplanungsspielräume auf als die IP-PSM. Ob dieser Zielkonflikt lohnend ist, insbesondere in Anbetracht möglicherweise signifikanter Steuerplanungsspielräume und Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen einzelnen VC-Splits, oder aber gegenläufig aufgrund einer faktischen Ausdehnung der IP-PSM auf sämtliche Transaktionsketten,¹²⁴⁴ kann im Rahmen dieser Arbeit mangels Quantifizierungen nicht festgestellt werden. Aufgrund der PSM-Anwendung bei beiden Formen auf vollständige Transaktionsketten ist der splitinterne K&K-Bedarf identisch.

Die TPSM weist insgesamt die höchsten Steuerplanungsspielräume, entsprechend grundsätzlich die höchste Flexibilität sowie die höchste Konsensfähigkeit auf. Außerdem weist sie den geringsten splitinternen K&K-Bedarf sowie den zweitniedrigsten splitübergreifenden K&K-Bedarf auf. Gegenüber der TPSM steigen im Rahmen der PSM damit grundsätzlich der splitinterne K&K-Bedarf sowie prinzipiell (bis auf im Rahmen der MNE-PSM) der splitübergreifende K&K-Bedarf. Hierfür nehmen die Steuerplanungsspielräume ab, entsprechend aber auch die Flexibilität und die Konsensfähigkeit. Diese Zusammenhänge wären auch in diesem Fall grundsätzlich durch die PSM-Anwendung und -Zunahme bzw. -Ausdehnung innerhalb von MNUs begründet. Der Hauptvorteil der PSM gegenüber der TPSM kann damit in der Reduzierung der Steuerplanungsspielräume gesehen werden auf Kosten grundsätzlich höherer MNU-interner (splitinterner und/ oder -übergreifender) Koordination und Kooperation,¹²⁴⁵ geringerer Flexibilität¹²⁴⁶ sowie Konsensfähigkeit. Es ist allerdings zu beachten, dass die PSM insgesamt so ausgestaltet wurde, dass sie das Kriterium der Konsensfähigkeit prinzipiell erfüllen kann, insbesondere in den Dimensionen der zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit,¹²⁴⁷ der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie der Flexibilität in der resultierenden Steueraufkommensverteilung. Mit einer Abnahme der Steuerplanungsspielräume wären insbesondere auch die Vorteile der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie der Anreize zur Investitionsverlagerung¹²⁴⁸ verbunden, d.h. die Vermeidung der entsprechenden Steuerplanungskosten der

¹²⁴⁴ Die IP-PSM hätte dann aufgrund der generell identischen Splitgröße und -anzahl den gleichen splitinternen wie -übergreifenden K&K-Bedarf wie die VC-PSM, aufgrund der Anwendungsvoraussetzung der IP-Involvierung jedoch höhere Steuerplanungsspielräume und Abgrenzungsschwierigkeiten einerseits, aber auch u.U. höhere Flexibilität sowie Konsensfähigkeit andererseits.

¹²⁴⁵ Vgl. ähnlich *Schreiber* (2018), S. 266, 268.

¹²⁴⁶ Zu beachten ist, wie oben beschrieben, dass die Flexibilität bezüglich der resultierenden Gewinn- bzw. Steueraufkommensverteilung des geltenden Systems im Rahmen des Mechanismus grundsätzlich modifiziert, aber nicht eliminiert und entsprechende Komplexität reduziert wird.

¹²⁴⁷ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

¹²⁴⁸ Vgl. auch *Schreiber* (2018), S. 266.

Unternehmen, die Vermeidung ökonomischer Kosten aufgrund ineffizienter Allokationsentscheidungen, die steuerpolitisch (auch) erwünschte Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie die Vermeidung möglicher Steueraufkommensverluste von Hochsteuerstaaten durch Buchgewinn- und/ oder Investitionsverlagerung.¹²⁴⁹ Ob die Einführung der PSM bzw. einer ihrer Formen lohnend wäre, kann im Rahmen dieser Arbeit mangels Quantifizierungen jedoch nicht endgültig beantwortet werden.

Welche der Formen im Ergebnis am vorteilhaftesten ist, hängt vom Einzelfall, von den endgültigen Zielsetzungen sowie den jeweiligen Gewichtungen aus Staatensicht¹²⁵⁰ (d.h. von steuerpolitischen Zielsetzungen¹²⁵¹ und Präferenzen) und/ oder von einer quantitativen Analyse ab.

¹²⁴⁹ Siehe hierzu 2 Kriterien und ausgewählte Vorschläge zur internationalen Gewinnaufteilung.

¹²⁵⁰ Vgl. z.B. *Wagner* (2005), S. 93.

¹²⁵¹ Vgl. z.B. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss vom 10.10.2001, S. 8–9; *Schön* (2008), S. 53–54.

6 Thesenförmige Zusammenfassung und Ausblick

(1) Im Rahmen dieser Arbeit wurde ausgehend von ausgewählten Vorschlägen zur bestimmungslandorientierten Besteuerung multinationaler Unternehmen ein internationaler Besteuerungsmechanismus für MNUs entwickelt, um den sonst vorherrschenden Zielkonflikt zwischen zwischenstaatlicher Verteilungsgerechtigkeit einerseits und der Vermeidung von Anreizen zur Buchgewinn- und Investitionsverlagerung andererseits zu lösen. Als zentrale Fragen der Arbeit wurden darauf basierend die Frage nach den Möglichkeiten der Umsetzung und Implementierung des erarbeiteten Mechanismus in das geltende System der Verrechnungspreissetzung, die Frage nach der Vorteilhaftigkeit der Implementierung des Mechanismus in das geltende System bzw. der einzelnen Implementierungsformen im Vergleich zueinander, sowie die Frage nach den allgemeinen Kosten der Auflösung des bisherigen Zielkonflikts durch den Mechanismus gegenüber den ausgewählten Vorschlägen zur bestimmungslandorientierten MNU-Besteuerung abgeleitet. Als ökonomische bzw. steuerpolitische Kriterien wurden die Kapitalexportneutralität, die Vermeidung der Buchgewinnverlagerung, die zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit und Konsensfähigkeit sowie die Reduzierung der Komplexitätskosten angeführt. Die Arbeit bediente sich zur Erörterung der Fragen eines qualitativen sowie eines analytischen Vorgehens.

(2.1) Zur Sicherung der globalen Gesamtwohlfahrt, zur Vermeidung von Steuerplanungskosten sowie zur Maximierung der globalen Steuerbemessungsgrundlage bezogen auf MNUs sollten Entscheidungen multinationaler Unternehmen über den Standort von Greenfield-Investitionen nicht durch unterschiedliche effektive Steuerbelastungen beeinflusst werden (Kapitalexportneutralität). Eine Besteuerung im Bestimmungsland, d.h. am prinzipiell aus MNU-Sicht immobilen Ort des Kunden von multinationalen Unternehmen (am Ort des Verkaufs), kann dies grundsätzlich gewährleisten, da Investitionen unabhängig vom Investitionsort, durch MNUs generell unbeeinflussbar, der gleichen effektiven Steuerbelastung des Verkaufslandes von MNUs unterliegen.

(2.2) Im geltenden System der internationalen Besteuerung multinationaler Unternehmen, basierend auf dem Quellen- sowie dem Wohnsitzprinzip, bestehen Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung über konzerninterne Transaktionen, von denen MNUs Gebrauch machen. Die Buchgewinnverlagerung hat zwar Konsequenzen für das Steueraufkommen involvierter Staaten und bringt Komplexitätskosten mit sich, doch kann die Möglichkeit der Buchgewinnverlagerung ökonomisch schädliche Investitionsverlagerungen, damit verbundene Steuerplanungs-

kosten sowie damit verbundenen Steuerwettbewerb inkl. möglicher höherer Steueraufkommensverluste verhindern oder mildern. Im Rahmen einer bestimmungslandbasierten Besteuerung bestehen, analog der Argumentation für KEN, grundsätzlich keine klassischen Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung des geltenden Systems. Aufgrund der Eigenschaft der Kapitalexporthneutralität werden Möglichkeiten der Buchgewinnverlagerung außerdem nicht benötigt, um mögliche Verzerrungen von Investitionsstandortentscheidungen zu mildern oder zu verhindern. Im Grunde entstehen durch die Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen keine mit den beiden Formen der Gewinnverlagerung verbundenen (gesamtwirtschaftlich unerwünschten) Steuerplanungskosten und u.U. Kontrollkosten. Wegen der grundsätzlichen Immobilität des Kundenortes wird der mit der Mobilität von Investitionen und Buchgewinnen verbundene internationale Steuerwettbewerb prinzipiell ausgehebelt, was reale Standortfaktoren verbessern und die steuerliche Souveränität der Staaten erhöhen kann.

(2.3) Im Rahmen dieser Arbeit wurde eine kooperations- und konsensbasierte Möglichkeit der internationalen Besteuerung multinationaler Unternehmen betrachtet. Als Hauptkonkretisierungen der Konsensfähigkeit wurden im Rahmen dieser Arbeit die Wahrung der Steuersouveränität der Staaten sowie die zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit, jeweils einschließlich der Flexibilität der Staaten in Bezug auf die Steueraufkommensverteilung, herangezogen. Aufgrund der konzeptionellen Unmöglichkeit der theoretisch korrekten Aufteilung der Gewinne integrierter multinationaler Unternehmen auf einzelne involvierte Staaten wurde kein konkreter (quantifizierbarer) Maßstab für die zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit abgeleitet. Unter Berücksichtigung der geäußerten Präferenzen der OECD gegen eine globale formelhafte Gewinnaufteilung anhand einer universal festgelegten Formel, für die Beibehaltung der Verrechnungspreismethodik unter Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes sowie für eine Besteuerung multinationaler Unternehmen entlang deren Wertschöpfung, wurde im Rahmen dieser Arbeit das INE-Kriterium durch die dem Grunde nach prinzipielle sowie der Höhe nach flexible Möglichkeit der Besteuerung multinationaler Unternehmen an allen Orten der Wertschöpfung (d.h. Beschaffungs- wie Absatzmarktseite) herangezogen, solange das Ergebnis eine grundsätzliche Teilung des Steueraufkommens aus der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen zwischen den Orten der Wertschöpfung ist.

Eine rein bestimmungslandbasierte Besteuerung scheint mit dieser Ansicht im Grundsatz unvereinbar und könnte daher von nicht allen an einer Einigung über die Besteuerung multinationaler Unternehmen beteiligten Staaten akzeptiert werden. Kompromissvorschläge bezüglich der Gewinnaufteilung innerhalb von MNU zur Wahrung zwischenstaatlicher Verteilungsgerechtigkeit gingen bisher zu Lasten der KEN. Zur Auflösung dieses Zielkonflikts wurde eine

Integrierung der traditionell im Verhältnis Ansässigkeitsstaat zu Quellenstaat angewandten indirekten Anrechnungsmethode, die die Eigenschaft der grundsätzlichen Aufteilung des Steueraufkommens auf beide Kategorien von Staaten mit dem Ergebnis der möglichen gleichzeitigen Erreichung von INE und KEN hat, in das Verhältnis Verkaufsstaat (d.h. Bestimmungsland) zu Produktionsstaat betrachtet.

(2.4) Als weiteres ökonomisches Kriterium wurden im Rahmen dieser Arbeit die Komplexitätskosten zur Bewertung des untersuchten Mechanismus herangezogen. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht stellen Komplexitätskosten eine Zusatzlast der Besteuerung dar und sollten möglichst gering sein. Die Zusammenhänge zu und Zielkonflikte mit den übrigen Effizienz- und Gerechtigkeitskriterien sollten bei der Minimierung der Komplexitätskosten berücksichtigt werden. Im Rahmen dieser Arbeit sind diese übrigen Kriterien die KEN, die Vermeidung der Buchgewinnverlagerung sowie die Konsensfähigkeit unter besonderer Berücksichtigung der INE.

Steuerliche Komplexitätskosten können durch die Steuererhebungskosten gemessen werden. Diese können in Planungs- und Vollzugskosten sowohl seitens der Steuerpflichtigen (hier MNUs bzw. involvierte MNU-Einheiten) als auch seitens des Fiskus bzw. der involvierten Fiski unterteilt werden. Planungskosten seitens der Steuerpflichtigen können im Kontext dieser Arbeit aus Buchgewinn- und Investitionsverlagerungsanreizen sowie aus sonstigen Steuerplanungsspielräumen insbesondere aufgrund von Abgrenzungsschwierigkeiten resultieren. Die Planungskosten seitens der Fiski beziehen sich auf die Einigung auf sowie die Implementierung von Mechanismen zur internationalen Gewinnaufteilung innerhalb von MNUs (einmalige Planungskosten) sowie auf die laufende Planung etwa aufgrund flexibler Verrechnungspreissetzungen oder aufgrund von Abgrenzungsschwierigkeiten. Die Vollzugskosten – seitens der MNUs die Deklarationskosten, seitens der Fiski die Erhebungskosten – beziehen sich im Kontext dieser Arbeit auf die Kosten der entsprechenden Anwendung des Mechanismus und seiner Implementierungsformen im Vergleich zueinander sowie zum Status Quo. Diese ergeben sich im internationalen Kontext insbesondere aus Informations-, Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarfen sowie aus Abgrenzungsschwierigkeiten.

Die Integrierung der Anrechnungsmethode in die Besteuerung von MNU-Gewinnen im Bestimmungsland wurde in dieser Arbeit erwägt, um den Konflikt zwischen der KEN und der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung einerseits und der zwischenstaatlichen Verteilungsgerechtigkeit (Konsensfähigkeit) andererseits zu lösen. Im Rahmen der traditionellen Anwendungsrichtung der Anrechnungsmethode im Wohnsitzstaat wurde jedoch grundsätzlich festge-

stellt, dass die Anrechnungsmethode höhere Komplexitätskosten mit sich bringt als die Freistellungsmethode. Auch mit Blick auf bisherige bestimmungslandorientierte Besteuerungsvorschläge wird im Wege der Verrechnungspreissetzung faktisch eine Freistellung von in leistenden MNU-Einheiten besteuerten Gewinnen in empfangenden Einheiten entlang von Wertschöpfungsketten vorgenommen. Die korrespondierenden Verrechnungspreise enthalten dabei alle für die jeweilige Freistellung benötigten Informationen über Wertschöpfungsstufen hinweg. Bei einer Integrierung der Anrechnungsmethode in den bestimmungslandorientierten Besteuerungskontext werden hingegen wertschöpfungsstufenübergreifend¹²⁵² Informationen über Gewinne und Steuern zum Zwecke der Besteuerung und Anrechnung im Verkaufsstaat benötigt. Die Komplexitätskosten des untersuchten Mechanismus scheinen gegenüber bisherigen Vorschlägen zu steigen und der zuvor gelöste Zielkonflikt scheint sich zu verlagern auf einen Konflikt zwischen der gleichzeitigen Erreichung der KEN, der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung und der INE einerseits und der Reduzierung der Komplexitätskosten andererseits. Aus diesem Grund wurden die Komplexitätskosten des Mechanismus und seiner Implementierungsformen jeweils und vergleichend ausgehend vom geltenden System qualitativ untersucht und diskutiert. Die Komplexitätskosten, die speziell mit der Besteuerung am Verkaufsort (Bestimmungsland) verbunden sind, wurden dabei nicht detailliert diskutiert. Ebenso wurde kein ausführlicher Vergleich der Komplexitätskosten bisheriger Vorschläge zu denen des Mechanismus vorgenommen.

(3.1) Zur Umsetzung einer bestimmungslandbasierten Gewinnbesteuerung müssen das Bestimmungsland und entsprechende steuerliche Anknüpfungspunkte definiert und letztere rechtlich implementiert werden. Im Rahmen dieser Arbeit orientiert sich die Definition des Bestimmungslandes grundsätzlich an dem Ort, an dem der Kunde des MNU seinen steuerlichen Sitz hat. Im Rahmen des Mechanismus sollen den Anknüpfungspunkten im Verkaufsland Verkaufserlöse für Zwecke der Bestimmung des Verkaufsfaktors zugeordnet werden. Basierend auf dem Verkaufsfaktor werden diesen Einheiten aufzuteilende Gewinne und anzurechnende Steuern zugeteilt. Erweiterte Betriebsstättendefinitionen werden dann erforderlich, wenn das MNU am Ort des Kunden nach geltenden Regeln keinen steuerlichen Anknüpfungspunkt (Tochtergesellschaft oder Betriebsstätte) aufweist (etwa mangels physischer Präsenz), dem Gewinne zugeordnet werden könnten, oder wenn ein solcher zwar vorhanden, aber aus MNU-Sicht mobil ist, etwa u.U. die Einheit, die Verkäufe an fremde Dritte tätigt, Vertragspartner dieser ist und Um-

¹²⁵² Vergleichbar zu beteiligungsstufenübergreifend im Rahmen der traditionellen Anwendungsrichtung der Anrechnungsmethode. Vgl. z.B. *Spengel* (2013), S. 48; *Musgrave* (1969), S. 111.

satzerlöse vereinnahmt, oder möglicherweise Service- und Marketingeinheiten am Ort des Kunden. Innerhalb dieser Arbeit wurden jene (zu begründende oder bestehende) Einheiten im Bestimmungsland, denen Gewinne und Steuern nach dem Bestimmungslandprinzip (d.h. grundsätzliche Orientierung am Kundenort) auf Basis des Verkaufsfaktors zugeordnet werden sollen, als Verkaufseinheiten bezeichnet. Den Verkaufseinheiten sind zur Bestimmung des Verkaufsfaktors u.U. die entsprechenden Verkaufserlöse nach dem Bestimmungslandprinzip zuzuordnen, wenn rechtlich verkaufende Einheit und Verkaufseinheit nicht identisch sind. Maßstab für die Definition des Bestimmungslandes und der entsprechenden Verkaufseinheiten sollen die möglichste Immobilität, Steuerplanungsresistenz sowie Administrationseffizienz sein. Erhebungs-, Komplexitäts- und Steuerplanungsprobleme mit Blick auf die Besteuerung im Bestimmungsland wurden nicht weitergehend diskutiert, ebenso wie die entsprechende rechtliche Implementierung der steuerlichen Anknüpfungspunkte. Die Problematik, dass rechtlich verkaufende Einheit und Verkaufseinheit u.U. nicht identisch sind, sowie möglicherweise nötige Konsequenzen zur Umsetzung der Besteuerung nach dem Bestimmungslandprinzip (wie die Zuordnung der Verkaufserlöse oder u.U. die Fiktion von Transaktionen) wurden gleichermaßen nicht tiefergehend thematisiert.

(3.2) Dem im Rahmen dieser Arbeit ausgearbeiteten und diskutierten Mechanismus liegt folgende Konzeption zugrunde. Der Anwendungsbereich des Mechanismus in einem Einzelfall wird als Split bezeichnet. Für jeden Split sind Verkaufseinheiten und Produktionseinheiten zu bestimmen. Produktionseinheiten sind dabei grundsätzlich alle MNU-Einheiten (Tochtergesellschaft oder Betriebsstätte) innerhalb eines Split, die keine Verkaufseinheiten sind. Den Produktionseinheiten ist ein, im Rahmen dieser Arbeit der Höhe nach grundsätzlich unbestimmter, Anteil am aufzuteilenden Gesamtgewinn zur Besteuerung mit den regulären, nicht harmonisierten Körperschaftsteuersätzen zuzuordnen. Der aufzuteilende Gesamtgewinn ergibt sich grundsätzlich aus der Summe der den Verkaufseinheiten zugeordneten konzernextern erzielten Verkaufserlösen abzüglich der Summe der primären (periodisierten) Kosten der jeweiligen Einheiten, jeweils die einem Split zuzuordnen sind. Den Verkaufseinheiten ist allein basierend auf dem Verkaufsfaktor der gesamte aufzuteilende Gewinn zur Besteuerung mit den regulären, nicht harmonisierten Körperschaftsteuersätzen sowie die Summe der Produktionssteuern (Steuern in den Produktionseinheiten) zur Anrechnung zuzuordnen. Der Verkaufsfaktor entspricht den konzernexternen Verkaufserlösen, die einer Verkaufseinheit nach dem Bestimmungslandprinzip zuzuordnen sind, geteilt durch die Summe der konzernexternen Verkaufserlöse innerhalb eines Split. Bei voller Anrechnung der Produktionssteuern in den Verkaufsstaaten bzw. in Abwesenheit von Anrechnungsüberhängen werden die Produktionssteuern aus MNU-Sicht

vollständig neutralisiert. In Summe zahlt ein MNU innerhalb eines Split die Steuerbelastung der Verkaufsstaaten. Der aufzuteilende Gesamtgewinn eines Split wird mit der Summe der mit den Verkaufsfaktoren gewichteten Steuersätzen der Verkaufsstaaten belastet. Gewinnverlagerungen können aufgrund der Anrechnung der Produktionssteuern an diesem Ergebnis aus MNU-Sicht nichts ändern. Es kommt grundsätzlich zu einer Teilung des Steueraufkommens bezogen auf einen Split zwischen Produktions- und Verkaufsstaaten, während gleichzeitig im Grundsatz Anreize zur Gewinnverlagerung vermieden werden, d.h. es werden gleichzeitig INE, KEN sowie die Vermeidung der Buchgewinnverlagerung erreicht.

(3.3.1, 3.3.2) Im Rahmen des in dieser Arbeit untersuchten Mechanismus wurde eine indirekte Anwendung der Anrechnungsmethode betrachtet. Im Unterschied zur traditionellen Anwendungsrichtung der indirekten Anrechnungsmethode entlang von Beteiligungsketten orientiert sich die Anrechnung im Rahmen dieser Arbeit entlang von Wertschöpfungsketten. Anrechnungsstaaten sind anstelle der (Wohn-)Sitzstaaten die Verkaufsstaaten. Angerechnet werden Steuern sämtlicher vorgelagerter Wertschöpfungsstufen, die Steuern der Produktionseinheiten.

Aus fiskalischen Gründen würden Verkaufsstaaten die Anrechnung wohl beschränken. Es wurden vier Varianten der Anrechnungsbegrenzung betrachtet, untersucht und verglichen. Diese vier Varianten sind eine per-country-limitation sowie eine overall-limitation auf die Verkaufsstaatensteuer auf die Produktionsstaatenbemessungsgrundlage, eine Begrenzung auf die Steuer im Verkaufsstaat vor Anrechnung sowie eine Anrechnungsbegrenzung zur Erhaltung einer strikt positiven Mindeststeuer im Verkaufsstaat. Eine Begrenzung auf die Steuerzahlung in den Verkaufsstaaten vor Anrechnung ist dabei grundsätzlich am wenigsten streng und führt damit am unwahrscheinlichsten zu AÜH. Sie wäre aus Sicht der Vermeidung schädlicher Gewinnverlagerungsanreize vorzuziehen. Aus fiskalischer Sicht sollte sie außerdem immer mindestens greifen und sie wäre insbesondere im Fall der Doppelbesteuerung durch Produktionsstaaten zumindest zu prüfen. Auch kann sie als am wenigsten komplex angesehen werden.

Anrechnungsbegrenzungen werden bei den länderübergreifenden Begrenzungsformen grundsätzlich nicht nur durch das Verhältnis der Steuersätze von Verkaufs- zu Produktionsstaaten, sondern auch durch die den Produktionsstaaten (und u.U. Verkaufsstaaten) zugeteilten Bemessungsgrundlagen bestimmt. Hohe PS-Steuersätze und niedrige PS-Bemessungsgrundlagen könnten sich so innerhalb eines Produktionsstaates ausgleichen (und umgekehrt) ebenso wie insgesamt hohe und niedrige Produktionssteuern in unterschiedlichen Produktionsstaaten. Doppelbesteuerung in den Produktionsstaaten führt bei keiner Form der Anrechnungsbegrenzung zwangsläufig zu einem AÜH. Verkaufs- und Produktionsstaaten könnten sich dennoch auf An-

rechnungsbegrenzungen und/ oder Gewinnzuteilungsfaktoren einigen, entweder für einen jeweiligen Split im Einzelfall oder auf standardisierte Werte bzw. Verfahren. Beides würde gegenüber einem unkoordinierten Vorgehen Einigungs-, Kooperations-, und Koordinationsbedarf mit sich bringen, könnte jedoch die wahrgenommene Fairness erhöhen und möglicherweise AÜH eher vermeiden. Einigungen im Einzelfall müssten zwar häufiger im Vergleich zu Standardisierungen stattfinden, würden den Staaten aber grundsätzlich die entsprechende Flexibilität erhalten, hätten dadurch eine prinzipiell geringere Tragweite für Staaten, müssten nicht zusätzlich implementiert werden, sie würden sich nur auf einen jeweiligen Split beziehen und AÜH könnten gezielter vermieden werden. Standardisierungen hingegen könnten Erhebungs- und Befolgungskosten im Einzelfall reduzieren. AÜH könnten (verzinslich) vor- oder rücktragbar sowie, innerhalb von MNU und Verkaufsstaaten, zwischen verschiedenen Splits verrechenbar sein.

(3.3.3) INE im Verhältnis der Verkaufs- zu den Produktionsstaaten ist grundsätzlich aus Sicht beider Staatenkategorien bei allen, im Rahmen dieser Arbeit untersuchten Formen der Anrechnungsbegrenzung erreichbar, während sie bei der wenigsten strengen Anrechnungsbegrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung nur begrenzt erreichbar ist. Strengere Anrechnungsbegrenzungen sichern INE aus Sicht der Verkaufsstaaten, können aber am ehesten AÜH und damit schädliche Gewinnverlagerungsanreize mit sich bringen. Koordinationen (standardisiert oder im Einzelfall) allgemein zu Lasten von Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf über Gewinnzuteilungsfaktoren und Anrechnungsbegrenzungen können die wahrgenommene Fairness aus Staatensicht erhöhen. Koordinationen über Gewinnzuteilungsfaktoren im Einzelfall bzw. standardisiert können außerdem dazu dienen, AÜH gezielt zu vermeiden bzw. zu begrenzen. So konnte ein grundsätzlicher Zielkonflikt zwischen der INE aus Sicht der Verkaufsstaaten und der Vermeidung der Gewinnverlagerungsanreize (KEN und Vermeidung der Buchgewinnverlagerung) bzw. höheren K&K-Kosten bei strengeren Anrechnungsbegrenzungen festgestellt werden. Zu strikte Anrechnungsbegrenzungen können zu Lasten der INE aus Sicht der Produktionsstaaten gehen.

(3.3.4) Im Falle von Anrechnungsüberhängen sind (nicht anrechenbare) Quellensteuern aus MNU-Sicht definitiv und führen grundsätzlich zur Verletzung von KEN und der Vermeidung der Buchgewinnverlagerung im Gegensatz zum Falle voller Anrechnung. Im Falle der Anrechnungsbegrenzung auf die Verkaufssteuer vor Anrechnung wird INE aus Sicht der Verkaufsstaaten bei Vorliegen von Anrechnungsüberhängen verletzt. In den anderen beiden untersuchten Formen der Anrechnungsbegrenzung (overall-limitation auf die VS-Steuer auf die PSen-

Bemessungsgrundlage, strikt positive Mindeststeuer im VS) bleibt INE erfüllbar. MNUs könnten AÜH im Rahmen ihrer Steuerplanungsentscheidungen antizipieren und Anrechnungsüberhängen durch Investitions- und/ oder Buchgewinnverlagerungen entgegenwirken, mit der Folge von Steuerplanungskosten der MNUs, verzerrten Investitionsstandortentscheidungen und/ oder der Verletzung der INE aus Sicht von Produktionsstaaten aufgrund reiner Buchgewinnverlagerungen. AÜH sollten daher seitens der involvierten Staaten derart vermieden werden, dass MNUs dies ex ante in ihre Entscheidungen einbeziehen durch antizipative Senkungen der Quellensteuerbelastungen seitens der Quellenstaaten oder gegenseitige zwischenstaatliche, glaubhafte Verpflichtungen zur Vermeidung von AÜH. Die umfängliche Erfüllung der Vorteile des Mechanismus hängt damit von der vollen Anrechnung der Produktionssteuern bzw. der Vermeidung von AÜH ab. Dies kann zu Lasten der Einigungs-, Koordinations- und Kooperationskosten gehen, insbesondere, wenn Anrechnungsbegrenzungen nicht zu einer derartigen Disziplinierung der Quellenstaaten führen, dass diese ihre Steuerbelastungen in solcher Weise reduzieren, dass AÜH (splitindividuell) vermieden werden, was wiederum zur Beeinträchtigung der INE aus Sicht von Quellenstaaten führen kann.

(3.4) Unter Einbezug der internationalen Steuerwettbewerbskräfte könnte sich der vorgeschlagene Mechanismus als langfristig nicht stabil erweisen, da Verkaufsstaaten einen Anreiz haben könnten, die Anrechnung der Produktionsstaaten zu versagen und so den Mechanismus einseitig nicht umzusetzen bzw. nicht aufrechtzuerhalten. Produktionsstaaten hingegen könnten durch Anrechnungsbegrenzungen der Verkaufsstaaten und Gewinnverlagerungsanreize der MNUs in einer Erhöhung ihrer Steuerbelastung (zu Lasten der Verkaufsstaaten) diszipliniert werden. Versagten Verkaufsstaaten die Anrechnung, wären Produktionsstaaten angesichts der Gewinnverlagerungsanreize von MNUs grundsätzlich gezwungen, ihre statuarische Steuerbelastung zu senken. Die Besteuerungstrends im Rahmen des internationalen Steuerwettbewerbs weisen auf ein weiteres Sinken der Körperschaftsteuersätze („race to the bottom“) bei gleichzeitiger Ausdehnung der Besteuerung an der Absatzmarktseite von multinationalen Unternehmen hin. Die Anreize der Staaten im Rahmen des Mechanismus decken sich mit diesem Trend bzw. halten ihn nicht auf. Er ließe sich im Rahmen des Mechanismus nur durch eine fortwährende, stetige und verbindliche Kooperation aufhalten. Die Wahrscheinlichkeit einer solchen Kooperation wurde innerhalb dieser Arbeit nicht abschließend gewürdigt.¹²⁵³

(4.1) Der vorgeschlagene Mechanismus könnte innerhalb eines Systems der (globalen) formelhaften Gewinnaufteilung unter Verwendung zwei paralleler Formeln umgesetzt werden. Dabei

¹²⁵³ Zu einer Diskussion vgl. *Schreiber* (2018).

würde eine Formel allein auf dem Verkaufsfaktor basieren, die andere auch auf anderen Faktoren wie Kapital und/ oder Arbeit. Da die Mitgliedstaaten der OECD ein Verlassen des Verrechnungspreissystems bislang strikt ablehnen, wurde eine solche Umsetzung innerhalb dieser Arbeit nur kurz skizziert und nicht näher untersucht.

(4.2.1) Die Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode (TPSM) ist die einzige der von der OECD insgesamt fünf vorgeschlagenen Verrechnungspreismethoden, welche zwei oder mehrere Transaktionspartner in die Verrechnungspreisbestimmung miteinbezieht. Sie soll grundsätzlich zur Anwendung kommen, wenn und soweit zwei oder mehrere MNU-Einheiten einzigartige und wertvolle Beiträge zu einer oder mehreren gebündelt betrachteten Transaktion(en) leisten. Hierbei werden die Gewinne dieser Einheiten, die der(/-n) Transaktion(en), welche im Rahmen der TPSM in einem Einzelfall, d.h. im Rahmen eines TPSM-Split, betrachtet werden, zuzuordnen sind, abgegrenzt, nach Rechnungslegung und Währung vereinheitlicht und zum Zwecke der Gewinnaufteilung aggregiert. Basierend auf den Fakten und Umständen des Einzelfalls sollen die Gewinne grundsätzlich fremdvergleichskonform anhand der jeweiligen Wertschöpfungsbeiträge auf die an dem TPSM-Split beteiligten Parteien aufgeteilt werden. Ausgehend von der resultierenden Gewinnaufteilung werden entsprechende, zu dieser Gewinnaufteilung führende, Verrechnungspreise abgeleitet. Technisch ist die Implementierung des Mechanismus innerhalb der Verrechnungspreissetzung der TPSM sehr ähnlich, weshalb die TPSM als Analyseausgangspunkt der Arbeit gewählt wurde.

(4.2.2.1) Die von den beteiligten Staaten, zur Wahrung der steuerlichen Souveränität und die fiskalisch, grundsätzlich bevorzugte Flexibilität im Rahmen von Kooperationen im Bereich der internationalen Gewinnaufteilung multinationaler Unternehmen wird innerhalb der Verrechnungspreissetzung prinzipiell über den Richtliniencharakter der OECD-Verrechnungspreisleitlinien sowie über Interpretationsspielräume bei der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes und der Richtlinien, durch Abgrenzungsschwierigkeiten und/ oder durch nicht präzise oder nicht endgültig fixe Regelungen bewirkt. Interpretationsspielräume für Steuerverwaltungen bringen jedoch gleichzeitig Steuerplanungsspielräume für Unternehmen und entsprechende Komplexitätskosten, insbesondere Steuerplanungskosten, für beide Seiten mit sich. Diese Komplexitätskosten münden, über Informations- und Einigungsbedarfe, letztlich in Koordinations- und Kooperationsbedarfen, sofern einheitliche Ergebnisse erzielt werden sollen. Die TPSM bietet insbesondere durch die konzeptionellen Schwächen des Fremdvergleichsgrundsatzes, die durch den generellen Anwendungsbereich der TPSM auf hochintegrierte Transaktionen sowie auf mehrseitige einzigartige, wertvolle Beiträge besonders bei dieser Methode zum

Tragen kommen sollten und welche nicht durch hinreichende Konkretisierungen und Standardisierungen überwunden werden, sowie durch den fortwährenden Verweis auf die Fakten und Umstände des Einzelfalls, d.h. durch unpräzise oder nicht endgültig fixe Regelungen, Interpretationsspielräume.

(4.2.2.2) Die TPSM bezieht im Rahmen ihrer Anwendung grundsätzlich zwei oder mehr Unternehmenseinheiten und involvierte Steuerjurisdiktionen ein. Der sich aus den Arbeitsschritten der TPSM ergebende Abgrenzungs-, Informations-, Einigungs- sowie Koordinations- und Kooperationsbedarf erstreckt sich in der Folge prinzipiell auf die an einem TPSM-Split beteiligten Unternehmenseinheiten und Steuerjurisdiktionen.

Die Arbeitsschritte der TPSM beinhalten: Die Abgrenzung des Anwendungsbereiches der TPSM in einem Einzelfall aufgrund der Anwendungsvoraussetzungen (Abgrenzungsbedarf). Dies schließt die Bestimmung und Abgrenzung der betroffenen Transaktion(en), Unternehmenseinheiten und Gewinne ein (Abgrenzungsbedarf). Die Informationen zu den betroffenen Gewinnen müssen vereinheitlicht, aggregiert und ausgetauscht werden (Einigungsbedarf, Informationsbedarf, Koordinations- und Kooperationsbedarf). Die zu aggregierenden Gewinnmaße müssen festgelegt werden (Einigungsbedarf). Die Beiträge der einzelnen Einheiten müssen identifiziert und entsprechende Informationen ausgetauscht werden (Abgrenzungsbedarf, Informationsbedarf). Die Gewinnaufteilung im Rahmen der TPSM bedarf der Einigung und Abgrenzung im Einzelfall bezüglich der Anwendung der Restgewinn- oder Beitragsanalyse, sowie der Einigung über die zu verwendenden Faktoren, deren Gewichtungen und Messungen zur Bestimmung der jeweiligen Aufteilungsformel. Die entsprechenden Informationen zur Aufteilungsformel müssen innerhalb eines Split abgegrenzt, ausgetauscht und u.U. vereinheitlicht werden (Abgrenzungs-, Einigungs- und Informationsbedarf).

Die sich aus den Arbeitsschritten ergebenden Abgrenzungsbedarfe führen grundsätzlich zu Einigungsbedarf sowie zu Informationsbedarf. Der Einigungsbedarf sowie der Informationsbedarf, welche unmittelbar aus den Arbeitsschritten oder mittelbar aus anderen Bedarfen folgen können, führen grundsätzlich zu Koordinations- und Kooperationsbedarf, sodass letztlich die einzelnen Arbeitsschritte im Rahmen der Anwendung der TPSM generell zu Koordinations- und Kooperationsbedarf bezogen auf einen TPSM-Split führen.

(4.3.1) Die PSM bringt allgemein in ihrer Anwendung und Implementierung Koordinations- und Kooperationsbedarf mit sich.

Auf der Implementierungsebene des Mechanismus müssen sich die jeweiligen Implementierungsstaaten einigen sowie koordinieren und sie müssen kooperieren. Zu den Schritten der

Implementierungsebene zählen die Implementierung des Mechanismus bzw. der jeweiligen Implementierungs- und Umsetzungsform als solcher, die Implementierung der steuerlichen Anknüpfungspunkte, u.U. die Festlegung der grundsätzlichen äußeren Anwendungsgrenze des Mechanismus (d.h. der MNU-Grenze), die Einigung auf die Art der Koordination sowohl bzgl. der Gewinnzuteilung zu den Produktionseinheiten als auch bzgl. der Anrechnungsbegrenzungen und u.U. die Einigung auf Standards in Bezug auf die Gewinnzuteilung zu Produktionseinheiten sowie u.U. die Einigung auf Anrechnungsbegrenzungen. Eine globale Implementierung wäre hierbei optimal. Denkbar wären als Implementierungsstaaten jedoch etwa die OECD-Mitgliedstaaten oder jene, die sich dem Inclusive Framework on BEPS angeschlossen haben.

Im Rahmen der Anwendung des Mechanismus beziehen sich der jeweilige Abgrenzungs-, Informations-, Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf zunächst auf die an einem Split beteiligten Steuerjurisdiktionen und Unternehmenseinheiten. Die einzelnen Anwendungsschritte der PSM beinhalten u.U. die Definition des MNU im Einzelfall sowie die Abgrenzung des MNU im Einzelfall im Sinne der grundsätzlichen Anwendbarkeit des Mechanismus sowie die Bestimmung und Abgrenzung des Split im Einzelfall aufgrund der Anwendungsvoraussetzung der gewählten Implementierungsform. Die MNU-Grenze, ob einheitlich implementiert oder im Einzelfall festgelegt, könnte sich entweder an Konsolidierungsregelungen für Zwecke der Konzernberichterstattung oder aber an Grenzen für die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes orientieren. Insbesondere letztere sind international uneinheitlich. Die Abgrenzung des Split betrifft die einzubeziehenden Einheiten, Transaktionen, Gewinngrößen, Verkaufserlöse sowie Steuerzahlungen. Im Rahmen der Abgrenzung einzelner Splits können bezogen auf mehrere Splits oder gar bezogen auf gesamte MNUs alle Unternehmenseinheiten und involvierten Steuerjurisdiktionen betroffen sein. Außerdem müssen im Rahmen eines Split die Verkaufs- und Produktionseinheiten bestimmt und abgegrenzt sowie die Verkaufserlöse eines Split den Verkaufseinheiten nach dem Bestimmungslandprinzip zugeordnet werden. Die für die Besteuerung nach dem Mechanismus relevanten Informationen über Verkaufserlöse, Gewinngrößen und anzurechnende Steuern müssen den Verkaufseinheiten und -staaten mitgeteilt werden. Es könnte erwägt werden, eine splitweite Vereinheitlichung der Gewinngrößen (wie im Rahmen der TPSM erforderlich) zur Reduzierung von Koordinations- und Kooperationskosten nicht vorzunehmen. Auch ist eine splitweite Vereinheitlichung der Währungen, wie im Rahmen der TPSM, grundsätzlich nicht erforderlich. (Gewinn-)Größen könnten der Anrechnungsmethode entsprechend an die Gewinnermittlungsregelungen und Währungen der jeweiligen Verkaufsstaaten angepasst werden. Die Gewinngrößen (Vorsteuergewinne oder primäre Aufwen-

dungen und Erträge) sind für Zwecke der Bestimmung des aufzuteilenden Gewinns zu aggregieren. Die Gewinnzuteilungen zu den Produktionseinheiten sowie die Anrechnungsbegrenzungen müssen im Fall der Festlegung auf eine Koordination im Einzelfall innerhalb eines Split vereinbart werden. Anhand der in den Verkaufsstaaten deklarierten, und u.U. auf Basis der zwischen den Staaten eines Split ausgetauschten, Informationen werden die Verkaufseinheiten in den Verkaufsstaaten besteuert.

Die Anwendungsschritte der Bestimmung und Abgrenzung des Split im Einzelfall, der Aggregation von Gewinngrößen der einzelnen Einheiten eines Split, des Austauschs der Informationen über Gewinngrößen und ggf. splitindividuelle Aufteilungsfaktoren sowie splitindividuelle koordinierte Verrechnungspreissetzungen sind im Rahmen der TPSM ebenfalls grundsätzlich erforderlich. Die prinzipielle Anwendbarkeit des Fremdvergleichsgrundsatzes richtet sich bei Anwendung der TPSM in der Regel nach national individuellen Vorschriften.

(4.3.2) Grundsätzlich sollen die einzelnen Anwendungsschritte der PSM und der Implementierungsformen im Vergleich zur TPSM klarer und verbindlicher geregelt sein, sodass die entsprechende Komplexität vermieden werden kann.

Bezüglich der Gewinnaufteilung kann im Rahmen des Mechanismus die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln auf Seiten der Produktionseinheiten prinzipiell unverändert bestehen bleiben, wodurch grundsätzlich auch die damit verbundene Flexibilität der Produktionsstaaten bestehen bleiben kann. Die Begrenzung der Anrechnung der Produktionssteuern kann durch die im Falle von Anrechnungsüberhängen entstehenden Gewinnverlagerungsanreize die Flexibilität der Produktionsstaaten durch die disziplinierende Wirkung von Anrechnungsbegrenzungen faktisch einschränken.

Die Gewinnzuteilung zu den Verkaufseinheiten ist fix geregelt und nach oben durch den anteiligen Gesamtgewinn begrenzt. Durch die Anrechnung der Produktionssteuern und entsprechende Anrechnungsbegrenzungen variiert das endgültige Steueraufkommen der Verkaufsstaaten. Je unkoordinierter Verkaufsstaaten Anrechnungsbegrenzungen setzen, desto flexibler sind sie. Die Flexibilität der Verkaufsstaaten im Rahmen des Mechanismus ersetzt entweder diejenige des geltenden Systems seitens der Verkaufsstaaten oder aber entsteht prinzipiell zusätzlich bei diesen.

Produktionsstaaten könnten unkoordinierte Anrechnungsbegrenzungen und resultierende Steueraufkommensverteilungen als nicht fair wahrnehmen. Zur Erhöhung der wahrgenommenen Fairness der aus Anrechnungsbegrenzungen und Verrechnungspreisen resultierenden Steueraufkommensverteilungen könnten Staaten sich standardisiert oder splitbezogen auf Kosten

von Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf sowie auf Kosten entsprechender Flexibilität auf Gewinnzuteilungen zu den Produktionsstaaten sowie auf Anrechnungsbegrenzungen (inkl. etwaiger Mindeststeueraufkommen) der Verkaufsstaaten einigen.

Da die Verrechnungspreissetzung seitens der Produktionseinheiten grundsätzlich unverändert bestehen bleiben kann, bleiben auch die konzeptionellen Schwächen des Fremdvergleichsgrundsatzes prinzipiell bestehen. Die negativen Folgen können jedoch generell durch die Anrechnungsmethode entschärft werden, wenn keine AÜH entstehen und MNUs so keine Gewinnverlagerungsanreize verspüren. In diesem Fall müssten MNUs potentiell entsprechend weniger Verrechnungspreiskonflikte und -prüfungen, Unsicherheit sowie grundsätzlich weniger Doppelbesteuerungsrisiken fürchten. Verrechnungspreiskonflikte und/ oder -verhandlungen könnten sich auf die involvierten Fiskal, ohne die jeweiligen MNU-Einheiten, konzentrieren. Die mit dem Fremdvergleichsgrundsatz verbundenen Komplexitätskosten könnten so entsprechend sinken.

(4.4) Innerhalb dieser Arbeit wurden zwei mögliche Formen der Umsetzung des Mechanismus im Rahmen des geltenden Systems der Verrechnungspreissetzung vorgestellt. Zum einen (Umsetzungsmöglichkeit a.)) kann der Mechanismus in das geltende Verrechnungspreissystem als gesonderte Verrechnungspreismethode für Verkaufseinheiten (PSM-Verrechnungspreismethode) integriert werden und so die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln für Verkaufseinheiten nach dem Mechanismus ersetzen. Verrechnungspreise sind dabei aus Sicht der Verkaufseinheiten derart zu setzen, dass der aufzuteilende Gesamtgewinn multipliziert mit dem jeweiligen Verkaufsfaktor bei der jeweiligen Verkaufseinheit resultiert. Anzurechnende Steuern der Produktionseinheiten nach geltenden Regeln werden gesondert formelhaft zur Anrechnung zugewiesen. Umsetzungsmöglichkeit b.) lässt die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln grundsätzlich insgesamt unverändert. Der Mechanismus kommt bei dieser Umsetzungsmöglichkeit vollständig als formelhafte Schicht hinzu, sodass aufzuteilender Gesamtgewinn sowie anzurechnende Steuern den Verkaufseinheiten in einem zweiten Besteuerungsschritt formelbasiert zugeteilt werden. Hierbei sind sämtliche Steuern nach geltenden Regeln, auch die der Verkaufseinheiten, anzurechnen. Ohne Anrechnungsüberhänge bestimmt bei Umsetzungsmöglichkeit b.) die Differenz aus der Steuerzahlung nach PSM-Regeln nach Anrechnung (Soll-Steuerzahlung) und der Steuerzahlung nach geltenden Regeln (Ist-Steuerzahlung) einer Verkaufseinheit die Steuererstattung oder Steuernachzahlung im zweiten Schritt, sodass bei den Verkaufseinheiten in Summe (nach geltenden Regeln im ersten Schritt und nach der Steuerzahlung im zweiten Schritt) die Steuern nach dem Mechanismus nach Anrechnung zu zahlen sind.

Beide Umsetzungsmöglichkeiten machen eine Identifizierung der Verkaufseinheiten notwendig. Während im Rahmen von Umsetzungsmöglichkeit a.) diese Unterscheidung bereits bei der Besteuerung nach geltenden Regeln Relevanz hat, wird sie bei Umsetzungsmöglichkeit b.) erst bei Anwendung des Mechanismus auf der zweiten gesonderten Besteuerungsstufe relevant. Umsetzungsmöglichkeit a.) ist der TPSM technisch grundsätzlich vergleichbar. Umsetzungsmöglichkeit a.) kann in ihrer Umsetzung, Implementierung und Anwendung möglicherweise als komplexer und aufwendiger als Umsetzungsmöglichkeit b.) angesehen werden, während Umsetzungsmöglichkeit b.) als radikaler angesehen werden kann. Die TPSM soll von beiden Umsetzungsmöglichkeiten prinzipiell unverändert und unberührt bleiben.

(4.5) Im Rahmen dieser Arbeit wurden drei mögliche alternative Implementierungsformen des PSM-Mechanismus skizziert und diskutiert. Zwei Implementierungsformen (IP-PSM und VC-PSM), die sich stärker an der Technik der TPSM orientieren und auf gesamte Transaktionsketten vom Beschaffungs- bis zum Absatzmarkt innerhalb von MNU angewandt werden sollen, sowie eine Implementierungsform (MNE-PSM), die auf das MNU als Ganzes angewandt werden soll. Im Rahmen der IP-PSM und VC-PSM stellen einzelne (IP-involvierende) Transaktionsketten einen Split dar, während im Rahmen der MNE-PSM das gesamte MNU einen PSM-Split darstellt. Die IP-PSM oder die VC-PSM sollen, kombiniert mit Umsetzungsmöglichkeit a.), als Verrechnungspreismethode implementiert werden, während die MNE-PSM, kombiniert mit Umsetzungsmöglichkeit b.), als zusätzliche Besteuerungsschicht implementiert werden soll. Die drei Implementierungsformen werden von der IP-PSM über die VC-PSM zur MNE-PSM als schrittweise invasiv in das geltende System betrachtet.

(4.5.1) Im Rahmen der IP-PSM wurde ein begrenzter Anwendungsbereich des Mechanismus auf gesamte IP-involvierende Transaktionsketten betrachtet. Dadurch ist es prinzipiell möglich, dass Teile eines MNU (solche, die nicht von IP-involvierenden Transaktionsketten betroffen sind) endgültig nach derzeit geltenden Regeln besteuert werden. Dies macht eine Definition und Abgrenzung der Anwendungsvoraussetzungen von IP sowie von der IP-Involvierung notwendig. Grundsätzlich könnten sich diese an den Definitionen innerhalb der besonderen Überlegungen für Immaterialgüter in den überarbeiteten OECD-Verrechnungspreisleitlinien sowie an den von diesen Überlegungen betroffenen Transaktionen orientieren, und es könnte eine zusätzliche Eingrenzung des Anwendungsbereiches auf die Involvierung einzigartiger und wertvoller Immaterialgüter erwägt werden.

Die Voraussetzung der IP-Involvierung bringt jedoch grundsätzlichen Abgrenzungsbedarf sowie Abgrenzungsschwierigkeiten und entsprechende Steuerplanungsspielräume mit sich.

Prinzipiell hätten MNUs einen Anreiz, der IP-PSM durch die Umgehung der formalen Voraussetzungen für deren Anwendung zu entgehen und möglichst nach derzeit geltenden Regeln besteuert zu werden. Denn innerhalb eines IP-Split bestimmt sich die Steuerbelastung mindestens nach derjenigen der Verkaufsstaaten. Im Rahmen des traditionell besteuerten Bereichs kann die Steuerbelastung durch Buchgewinn- oder Investitionsverlagerung grundsätzlich unter das Niveau der Verkaufsstaaten gesenkt werden.

Durch die IP-PSM wäre zwar prinzipiell der besonders problematische Bereich der (einzigartigen und wertvollen) Immaterialgüter betroffen, sodass grundsätzlich die hier besonders vorherrschenden Buchgewinn- und Investitionsverlagerungsanreize neutralisiert sowie konzeptionellen Schwächen mit ihren Folgen für Steuerplanung und Komplexitätskosten entschärft würden. Doch wird diese Eingrenzung angesichts der zunehmenden Nutzung (einzigartiger und wertvoller) immaterieller Wirtschaftsgüter in globalen (digitalisierten) Wertschöpfungsketten sowie angesichts der mit der Eingrenzung verbundenen Abgrenzungsbedarfe und -schwierigkeiten in Frage gestellt.

(4.5.1, 4.5.2) Sowohl für Zwecke der IP-PSM als auch der VC-PSM ist eine eindeutige und über alle Parteien konsistente Identifizierung und Abgrenzung von (IP-involvierenden) Transaktionsketten (Wertschöpfungsketten) hindurch multinationaler Unternehmen notwendig. Auch dies bringt Abgrenzungsbedarf und Steuerplanungsspielräume mit sich. Transaktionsketten sollen ausgehend von einer konzernexternen Marktleistung durch MNUs hindurch bis zu den Beschaffungsmarkttransaktionen der MNU-Einheiten abgegrenzt werden. Die Abgrenzung von Transaktionsketten beinhaltet die Bestimmung und Zuordnung von den entsprechenden Transaktionen, den an den Transaktionen beteiligten Einheiten, den zugrundeliegenden Aktivitäten der Einheiten, der entsprechenden konzerninternen wie -externen Erträge und Aufwendungen, insbesondere der Gemeinkosten, sowie der Steuern zu den Transaktionsketten. Als Informationsgrundlagen können besonders Vorgehensweisen, Verfahren und Informationen nach geltenden OECD-Verrechnungspreisgrundsätzen sowie des internen Rechnungswesens genutzt werden. Aus dem internen Rechnungswesen könnte vor allem eine Prozesskostenrechnung dazu dienen, Einzel- und besonders Gemeinkosten einzelnen Produktsplits zuzuordnen. Auf OECD-Ebene kommen die Einzeltransaktionssicht gepaart mit erweiterten Perspektiven auf Transaktionsbündel, Prozesse, (Produkt-)Wertschöpfungsketten, Geschäftsbereiche und MNUs im Rahmen der TPSM, der besonderen Überlegungen für Immaterialgüter, der Vergleichbarkeits- und Funktionsanalyse und insbesondere des Master File-Elements zur Abgrenzung von Transaktionsketten in Betracht. Darüber hinaus weist das Arbeitsprogramm der OECD zur Er-

arbeitung einer Konsenslösung zur Besteuerung der Digitalwirtschaft in Bezug auf die angestrebte stärkere Besteuerung von MNU, im Gesamten oder von abgegrenzten Geschäftslinien, im Marktland deutliche Parallelen zu den Überlegungen im Rahmen dieser Arbeit auf.

Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume bestehen bezüglich der Abgrenzung einer Marktleistung und damit eines einzelnen Split. Die Splitabgrenzung bestimmt letztlich, welche Verkaufsstaaten, Verkaufserlöse und primären (Gemein-)Kosten in einen Split eingehen und die Gesamtsteuerbelastung eines Split bestimmen. Auch die theoretisch eindeutig nicht mögliche Zuordnung von Gemeinkosten zu Produkten und damit Splits bietet Raum für Steuerplanung. Innerhalb eines Split werden Gewinnverlagerungsanreize durch die Anrechnung der Produktionssteuern in den Verkaufsstaaten prinzipiell neutralisiert. Sofern konsequent Transaktionsketten durch gesamte MNUs hindurch isoliert werden, sodass nur konzernexterne Marktkontakte den jeweils aufzuteilenden Gewinn bestimmen, sollten an den Spliträndern keine Gewinnverlagerungsmöglichkeiten bestehen. Die vollständige Isolierung einzelner Transaktionsketten könnte jedoch in international (stark) vernetzten Konzernen an ihre Grenzen stoßen. Die Steuerplanungsspielräume würden erwartungsgemäß zu entsprechendem Informations- und Dokumentationsbedarf führen. Die Abgrenzung der Marktleistungen sowie die Zuordnung der Gemeinkosten könnten anhand des Vorgehens für interne Zwecke gerechtfertigt und dokumentiert werden.

Einigungsbedarf auf Implementierungsebene ergibt sich im Rahmen der IP-PSM insbesondere bezüglich der Anwendungsvoraussetzungen und deren institutionellen Festlegungen sowie bezüglich der IP-PSM und VC-PSM mit Blick auf die Art der Abgrenzung von Transaktionsketten und der entsprechenden Mechanismus- und Informationsgrundlagen. In Anwendungsfragen ergibt sich der Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf im Rahmen der IP-PSM aus der Abgrenzung des Anwendungsbereiches, der einzelnen IP-Transaktionsketten sowie aus der Anwendung des Mechanismus innerhalb eines IP-Split. Diese Bedarfe erstrecken sich prinzipiell auf einzelne Splits. In Anwendungsbereich- und Abgrenzungsfragen können jedoch aufgrund des Konsistenzerfordernisses sowie aufgrund der internen Koordination übergeordnete Konzerneinheiten, weitere Splits sowie, im Extremfall, gesamte MNUs involviert sein. Grundsätzlich wäre ein Anstieg der Koordinations- und Kooperationskosten gegenüber der TPSM zu erwarten, deren Anwendungsbereich zwar kontinuierlich steigt, die formal jedoch auf begrenztere Fälle als die IP-PSM sowie begrenztere Bereiche innerhalb eines MNU anwendbar ist.

Im Ergebnis könnte die IP-PSM konsensfähiger sein, da sie als weniger invasiv bzw. radikal als die anderen beiden Implementierungsformen angesehen werden kann. Denn ihr Anwendungsbereich würde sich prinzipiell nicht auf gesamte MNUs bzw. flächendeckend auf alle MNU-Transaktionsketten erstrecken, sondern ihr Anwendungsbereich wäre formal auf die besonders problematischen (einzigartigen und wertvollen) Immaterialgüter beschränkt. Sie bedient sich dabei, in ausgedehntem Maße, grundsätzlich der Arbeitsweise der TPSM. Die erweiterte Sichtweise auf sämtliche mit Immaterialgütern verbundenen Funktionen innerhalb der aktualisierten OECD-Verrechnungspreisleitlinien weist Parallelen zur IP-Transaktionskettensicht der IP-PSM auf. Der eingeschränkte Anwendungsbereich der IP-PSM wäre jedoch mit grundsätzlichem Abgrenzungsbedarf und entsprechenden Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräumen verbunden. Außerhalb des Anwendungsbereiches der IP-PSM wären prinzipiell Buchgewinn- und Investitionsverlagerungen nach derzeit geltenden Regeln möglich. Gleichzeitig steigt die Nutzung (einzigartiger und wertvoller) Immaterialgüter in (globalen) Wertschöpfungsketten. Faktisch wäre es möglich, dass sich die IP-PSM auf sämtliche Transaktionsketten innerhalb von MNUs ausdehnt. Daher wäre zu prüfen, ob eine formale Eingrenzung des Anwendungsbereiches der IP-PSM angesichts des Abgrenzungsbedarfes und der sich ergebenden sowie verbleibenden Steuerplanungsspielräume zum Zwecke des relativ gesehen formal geringsten Eingriffs in das geltende System und der damit verbundenen Konsensfähigkeit gerechtfertigt wäre.

(4.5.2) Die Anwendung der VC-PSM ist nicht von der Komplexität mit sich bringenden Voraussetzung der IP-Involvierung abhängig, sondern allein von der MNU-Zugehörigkeit einzelner Einheiten. Im Gegensatz zur IP-PSM wird im Rahmen der VC-PSM eine Ausdehnung des Mechanismus auf sämtliche Transaktionsketten erwägt, sodass MNUs gänzlich und eindeutig in einzelne, vollständig voneinander isolierte Transaktionsketten vom ersten bis zum letzten MNU-externen Marktkontakt zerlegt werden müssen. Sämtliche konzerninterne und -externe Transaktionen, Aufwendungen, Erträge und Steuerzahlungen sind eindeutig und MNU-weit einheitlich einzelnen Splits zuzuordnen.

Wie die IP-PSM soll die VC-PSM in das geltende System integriert werden. Sie kann jedoch als radikaler als die IP-PSM angesehen werden, da das geltende System innerhalb von MNUs vollständig, wenn auch separat, von dem Mechanismus überlagert wird. Durch die MNU-weite Anwendung des Mechanismus auf einzelne Transaktionsketten werden innerhalb von MNUs Buchgewinn- und Investitionsverlagerungsanreize des geltenden Systems grundsätzlich vollständig neutralisiert. Auch besteht innerhalb von MNUs kein Raum, dem Mechanismus auszu-

weichen, außer prinzipiell durch das Umgehen der MNU-Voraussetzung selbst. Der Koordinations- und Kooperationsbedarf zur Anwendung des Mechanismus innerhalb eines Split steigt im Rahmen der VC-PSM gegenüber der IP-PSM grundsätzlich nicht, da die Splitgröße (die Größe einzelner Transaktionsketten) im Prinzip unverändert bleibt. Entsprechend steigen diese Bedarfe prinzipiell, wie im Rahmen der IP-PSM, gegenüber der TPSM durch die konsequente Ausdehnung des Mechanismus auf gesamte Transaktionsketten. Der Abgrenzungsbedarf gegenüber der IP-PSM kann steigen, da der Mechanismus zwingend auf sämtliche Transaktionsketten innerhalb des MNU ausgedehnt wird. Die Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume zwischen dem PSM- und dem traditionell besteuerten Bereich verschwinden. Solche bestehen jedoch grundsätzlich am MNU-Rand und es herrschen weiterhin zwischen einzelnen Splits Abgrenzungsschwierigkeiten und Steuerplanungsspielräume, welche gegenüber der IP-PSM gewichtiger werden können. Der Vorteil der Beschränkung des Koordinations- und Kooperationsbedarfs innerhalb eines Split auf einzelne Transaktionsketten kann zu der möglichen Ausdehnung des Koordinations- und Kooperationsbedarfs auf das gesamte MNU im Maximalfall aufgrund der Abgrenzungsschwierigkeiten und des Konsistenzerfordernisses, die mit der Unterteilung in separate Transaktionsketten verbunden sind, in Widerspruch geraten oder in Konflikt stehen.

(4.5.3) Im Gegensatz zur IP-PSM und VC-PSM soll im Rahmen der MNE-PSM der Mechanismus auf ganze MNUs angewandt werden. Die Anwendung der MNE-PSM ist, wie die VC-PSM, allein von der MNU-Zugehörigkeit abhängig. Die Abgrenzung von MNUs und die Anwendungsgrenze der MNE-PSM könnten sich am CbCR orientieren. Die MNE-PSM wäre demnach für multinationale Konzerne (bestimmt nach Rechnungslegungsgrundsätzen) mit einem konsolidierten Jahresumsatz von mindestens 750 Mio. Euro anwendbar.

Im Rahmen der MNE-PSM wäre keine Unterteilung von MNUs in, sowie keine Identifizierung und Nachverfolgung von Transaktionsketten zur Anwendung des Mechanismus notwendig. Die damit verbundene Komplexität (Abgrenzungsbedarfe und konzerninterne Koordination und Kooperation) sowie die damit verbundenen Steuerplanungsspielräume entfallen. Hingegen erstreckt sich ein Split auf gesamte MNUs im Gegensatz zu einzelnen Transaktionsketten innerhalb von MNUs. Die Bedarfe an Koordination, Kooperation sowie Einigung, insbesondere die Informationsbedarfe innerhalb eines Split können durch die höhere Anzahl involvierter MNU-Einheiten und Steuerjurisdiktionen entsprechend gegenüber der IP- und VC-PSM steigen. Das CbCR könnte zumindest im Ausgangspunkt dazu dienen, den MNU-weiten Informationsbedarf zu decken, wobei Vereinfachungen, Klarstellungen oder Erweiterungen in Kauf zu nehmen und/ oder zu erwägen wären. Auf Implementierungsebene wären mit der Nutzung des

CbCR im Rahmen der MNE-PSM zusätzlicher Einigungs-, Koordinations- und Kooperationsbedarf verbunden. Steuerplanungsspielräume bestünden im Rahmen der MNE-PSM grundsätzlich nur noch am MNU-Rand und in Abhängigkeit der MNU-Definition.

In Verbindung mit Umsetzungsmöglichkeit b.) beinhaltet die Umsetzung der MNE-PSM weniger mit den Verkaufseinheiten verbundene Abgrenzungsbedarfe und verschiedene Formen der Anrechnungsbegrenzung ließen sich einfacher umsetzen. Die Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln würde in einem ersten Besteuerungsschritt vollständig bestehen bleiben. Durch die rein formelhafte Anwendung des Mechanismus auf gesamte MNUs im Rahmen einer zusätzlichen gesonderten Besteuerungsschicht, neben der Verrechnungspreissetzung nach geltenden Regeln bei allen MNU-Einheiten, könnte die MNE-PSM als grenzüberschreitendes Gruppenbesteuerungssystem sowie als die radikalste und am wenigsten flexible der drei Implementierungsformen angesehen werden. Die MNE-PSM könnte damit am wenigsten konsensfähig in Anbetracht der drei Alternativen sein. Die MNE-PSM wäre dennoch deutlich von einer globalen formelhaften Gewinnaufteilung abzugrenzen.

Im Ergebnis entfällt eine Vielzahl der Abgrenzungsbedarfe, der Steuerplanungsspielräume und die damit verbundene Komplexität im Rahmen der MNE-PSM gegenüber der IP- und VC-PSM auf Kosten MNU-weiter Einigungs-, Informations-, Koordinations- und Kooperationsbedarfe sowie zusätzlicher Implementierungsbedarfe in Verbindung mit dem CbCR, geringerer Flexibilität sowie möglicher geringerer Konsensfähigkeit.

Die IP-PSM ist aufgrund der Anwendungsvoraussetzung der IP-Involvierung sowie der Anwendung auf einzelne Transaktionsketten grundsätzlich am vergleichbarsten zur TPSM. Wenn auch der Anwendungsbereich als auch die Anwendungsvoraussetzungen im Rahmen der TPSM prinzipiell begrenzter sein können. Die PSM bewegt sich über die VC-PSM bis hin zur MNE-PSM sukzessive von der TPSM weg. Für alle Implementierungsformen gilt, dass, im Vergleich zur einzelfallabhängigen, nicht standardisierten Anwendung der TPSM, die Anwendungsvoraussetzungen sowie die einzelnen Anwendungsschritte klarer, eindeutiger sowie standardisierter ausgestaltet sein sollten, sodass gegenüber der TPSM entsprechende Abgrenzungsschwierigkeiten sowie Interpretations- und Steuerplanungsspielräume prinzipiell reduziert werden.

(5) Abschließend wurden im Rahmen einer Gesamtanalyse die PSM-Formen zueinander sowie zur TPSM auf einem aggregierteren Niveau auf Basis von drei sich aus den Diskussionen der Arbeit erschließenden Komplexitätskategorien (der Kategorie des splitinternen K&K-Bedarfs, des splitübergreifenden K&K-Bedarfs und der Steuerplanungsspielräume) sowie auf Basis der Kategorien der Flexibilität und der Konsensfähigkeit qualitativ verglichen. Die Zusammenhänge und Zielkonflikte innerhalb und zwischen den Kategorien wurden für die untersuchten

Formen herausgearbeitet. Es konnten die Vor- und Nachteile einzelner Implementierungsformen bzw. der PSM im Allgemeinen und resultierende Zielkonflikte aufgezeigt werden. Quantifizierungen im Rahmen der in der Arbeit untersuchten Kriterien bzw. Kategorien wurden nicht vorgenommen. Eine eindeutige Empfehlung der PSM im Allgemeinen bzw. einzelner Implementierungsformen konnte so nicht herausgearbeitet werden. Die Vorteilhaftigkeit einzelner Implementierungsformen oder der PSM im Allgemeinen wäre entsprechend abzuwägen oder zu bemessen.

Im Ergebnis konnten keine für alle Formen gültigen Zielkonflikte und Zusammenhänge zwischen den einzelnen Kategorien abgeleitet werden. Ganz grob gesprochen sind grundsätzlich bzw. bedingt insbesondere die Kategorien des splitübergreifenden K&K-Bedarfs, der Steuerplanungsspielräume, der Flexibilität und der Konsensfähigkeit positiv miteinander verbunden oder beinhalten bzw. bedingen sich und sie sind im Allgemeinen gegenläufig zum splitinternen K&K-Bedarf. Generell besteht mit Blick auf alle Formen die Wahl zwischen mehr und größeren (Anwendung der PSM im Allgemeinen gegenüber der TPSM), mehreren oder vielen mittelgroßen (IP- oder VC-PSM) oder wenigen großen Splits (MNE-PSM).

Im Vergleich der MNE-PSM zu allen anderen Formen (IP-, VC- und TPSM) besteht ein grundsätzlicher Zielkonflikt zwischen der Reduzierung der Steuerplanungsspielräume sowie des splitübergreifenden K&K-Bedarfs (im Rahmen der MNE-PSM) einerseits und der Reduzierung des splitinternen K&K-Bedarfs sowie der Erhöhung der Flexibilität und der Konsensfähigkeit (im Rahmen der transaktionskettenbasierten Formen) andererseits. Für die transaktionskettenbasierten Formen kann grundsätzlich ein Zielkonflikt zwischen der Reduzierung der Steuerplanungsspielräume (abnehmend von der TPSM über die IP-PSM zur VC-PSM) einerseits und der Reduzierung des splitinternen sowie des splitübergreifenden K&K-Bedarfs sowie der Erhöhung der Flexibilität und der Konsensfähigkeit (im Rahmen der TPSM gegenüber der IP- und der VC-PSM) andererseits festgehalten werden. Im Vergleich der VC-PSM zur IP-PSM besteht grundsätzlich ein Zielkonflikt zwischen einer Reduzierung der Steuerplanungsspielräume (im Rahmen der VC-PSM) einerseits und der Reduzierung des splitübergreifenden K&K-Bedarfs sowie der Erhöhung der Flexibilität und der Konsensfähigkeit (im Rahmen der IP-PSM) andererseits. Der Hauptvorteil der PSM und seiner Implementierungsformen gegenüber dem geltenden System (TPSM) liegt in der Reduzierung der Steuerplanungsspielräume, inkl. der Buchgewinn- und Investitionsverlagerungsanreize, und den damit verbundenen Vorteilen für Komplexität, ökonomische Effizienz, zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit sowie für die Vermeidung möglicher Steueraufkommenswirkungen durch Gewinnverlagerung. Die Hauptnachteile liegen in einer Zunahme der (splitinternen und/ oder splitübergreifenden)

MNU-bezogenen Koordinations- und Kooperationsbedarfe für involvierte MNU-Einheiten und Fiski. Zwar nehmen im Rahmen der PSM(-Formen) grundsätzlich auch die Flexibilität und die Konsensfähigkeit gegenüber der TPSM ab. Doch wird insbesondere die Flexibilität bezüglich der resultierenden Steueraufkommensverteilung grundsätzlich nicht eliminiert, sodass die in dem Vorschlag für den Mechanismus angelegte Konsensfähigkeit mit Blick auf die zwischenstaatliche Verteilungsgerechtigkeit auch diesbezüglich erhalten bleiben sollte. Bedingt werden die festgestellten Zusammenhänge und Konflikte letztlich durch die PSM-Anwendung sowie die PSM-Zunahme bzw. -Ausdehnung innerhalb von MNUs.

Im Rahmen der PSM wird der im Vergleich zu anderen bestimmungslandorientierten Vorschlägen der internationalen MNU-Besteuerung bestehende Zielkonflikt zwischen der Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen und internationaler Investitionsneutralität einerseits und zwischenstaatlicher Verteilungsgerechtigkeit und Konsensfähigkeit andererseits verlagert zu einer grundsätzlich möglichen Erreichung dieser Ziele zu Lasten höherer Koordinations- und Kooperationskosten. Ob die Verlagerung dieses Konflikts lohnend und die PSM damit insgesamt vorteilhafter wäre als andere Vorschläge zur bestimmungslandorientierten grenzüberschreitenden MNU-Besteuerung, wurde im Rahmen dieser Arbeit nicht erörtert.

Die Vorteile des Mechanismus gegenüber dem geltenden System sowie gegenüber den ausgewählten bestimmungslandorientierten Besteuerungsvorschlägen hängen grundsätzlich von der vollen Anrechnung der Steuern nach geltenden Regeln ab. Kommt es zu Anrechnungsüberhängen, entstehen grundsätzlich wieder Anreize zur Gewinnverlagerung wie im geltenden System, während die Erfüllung der INE von der Wahl der Anrechnungsbegrenzung bzw. der Art der Gewinnverlagerung abhängt. Auch mit Blick auf die Anrechnungsmethode kann generell festgestellt werden, dass die Ziele der INE und der Vermeidung von Gewinnverlagerungsanreizen (KEN und Vermeidung der Buchgewinnverlagerung) am ehesten unter Einigungen über Anrechnungsbegrenzungen und Gewinnzuteilungen auf Kosten der Koordination und Kooperation erreicht werden können. Je konsequenter diese Ziele erreicht werden sollen, desto höher sind grundsätzlich die entsprechenden Komplexitätskosten insbesondere seitens der Fiski. Häufigere, kleinere, weniger weitreichende Einigungen im Einzelfall (splitbezogen) könnten dabei, im Vergleich zu Einigungen im Fall von Standardisierungen, sowohl eher einen Konsens ermöglichen und mehr Flexibilität gewährleisten als auch die Ziele der INE sowie der Vermeidung der Gewinnverlagerungsanreize gezielter erreichen.

Die PSM könnte, wie grundsätzlich alle Mechanismen, die den Produktionsstaaten einen Anteil am Gewinn von MNUs zur Besteuerung zuweisen, der über die Kompensation nicht-steuerlicher Faktoren hinausgeht,¹²⁵⁴ im internationalen Steuerwettbewerb nicht stabil sein. Hingegen könnte sie eine Möglichkeit für einen fortwährenden Konsens im Rahmen einer Kooperationslösung¹²⁵⁵ zur grundsätzlichen Erhaltung des geltenden Besteuerungssystems (auch der nationalen Ertragsbesteuerungssysteme) sowie der INE sein¹²⁵⁶. Ob eine Ertragsbesteuerung mobiler Faktoren langfristig Bestand haben wird,¹²⁵⁷ und ob eine andauernde Konsens- und Kooperationslösung wie im Rahmen der PSM diese langfristig erhalten könnte, bleibt bzw. bliebe abzuwarten.¹²⁵⁸

Aus Sicht der Steuerpolitik wären die diskutierten Vor- und Nachteile des Mechanismus und/ oder der einzelnen Implementierungsformen im Vergleich zueinander, gegenüber dem geltenden System sowie gegenüber anderen Möglichkeiten der (bestimmungslandorientierten) internationalen Besteuerung multinationaler Unternehmen gegeneinander abzuwägen.¹²⁵⁹

Interessante Untersuchungsmöglichkeiten für die Zukunft wären Quantifizierungen der Komplexitätskosten der PSM und ihrer Implementierungsformen, eine Quantifizierung der Vermeidung ökonomischer Kosten durch die Anwendung des Mechanismus sowie Simulationen von Steueraufkommensverteilungen bei Anwendung des Mechanismus bzw. der jeweiligen Implementierungsformen, um stärkere Aussagen über die Vorteilhaftigkeit des Mechanismus sowie der einzelnen Implementierungsformen gegenüber dem geltenden System oder anderen Vorschlägen der bestimmungslandorientierten MNU-Besteuerung, auch aus Sicht einzelner Staaten, treffen zu können.

¹²⁵⁴ Vgl. entsprechend *Schreiber* (2017), S. 920, (2018), S. 260; *Devereux et al.* (2019), S. 53, 80–81.

¹²⁵⁵ D.h. Staaten müssten entgegen der Steuerwettbewerbskräfte fortwährend kooperativ an dem Konsens festhalten, d.h. diesen stetig aufrechterhalten.

¹²⁵⁶ Vgl. zum Grundsatz bzw. analog *Musgrave* (2000), S. 73, 76.

¹²⁵⁷ Vgl. z.B. *Gordon* (1992), insbes. S. 1160.

¹²⁵⁸ Vgl. analog *Gordon* (1992), S. 1160. Vgl. kritisch *Schreiber* (2018), S. 268, 272.

¹²⁵⁹ Vgl. analog *Avi-Yonah/Benshalom* (2011), S. 381.

VI. Anhang

$$\begin{aligned}
& T^{BS} - T \\
&= \sum_{i=1}^n s_i * \tau_i + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j - \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i \\
&= \sum_{i=1}^n s_i * \tau_i - \sum_{i=1}^n \frac{s_i}{S} * P * \tau_i + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j \\
&= \sum_{i=1}^n \left(s_i * \tau_i - \frac{s_i}{S} * P * \tau_i \right) + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j \\
&= \sum_{i=1}^n (s_i * \tau_i) * \left(1 - \frac{P}{S} \right) + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j \\
&= \sum_{i=1}^n (s_i * \tau_i) * \left(1 - \frac{S-C}{S} \right) + \sum_{j=1}^m \alpha_j * P * \tau_j > 0
\end{aligned}$$

q.e.d.

VII. Literaturverzeichnis

A. Monographien und gedruckte Arbeitspapiere

- Agúndez-García, A.* (2006), The Delineation and Apportionment of an EU Consolidated Tax Base for Multi-jurisdictional Corporate Income Taxation: A Review of Issues and Options. European Commission Directorate-General Taxation & Customs Union, Taxation Papers Working Paper n° 9/2006, Luxemburg. In: <http://bookshop.europa.eu/uri?target=EUB:NOTICE:KPAC06009:EN:HTML>, abgerufen am: 29.11.2019.
- Bazlen, M. E.* (2019), Unilaterale Einführung einer Cash-Flow-Steuer. Analyse der Anreize auf Unternehmensebene, Mannheim, Univ., Diss., 2019, Mannheim.
- Benninghaus, H.* (2007), Deskriptive Statistik. Eine Einführung für Sozialwissenschaftler, 11. Aufl., Wiesbaden.
- Brealey, R. A./Myers, S. C./Allen, F.* (2019), Principles of Corporate Finance, 13. Aufl., New York.
- Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./Günther, T. W.* (2016), Kostenrechnung und Kostenanalyse, 9. Aufl., Stuttgart.
- Collier, R. S./Andrus, J. L.* (2017), Transfer Pricing and the Arm's Length Principle after BEPS, Oxford.
- de Wilde, M. F.* (2017), Sharing the Pie. Taxing Multinationals in a Global Market, Zugl.: Rotterdam, Univ., Diss., 2015, Amsterdam.
- Eisenführ, F./Weber, M./Langer, T.* (2010), Rational Decision Making, Berlin.
- Engels, W./Stützel, W.* (1968), Teilhabersteuer. Ein Beitrag zur Vermögenspolitik, zur Verbesserung der Kapitalstruktur und zur Vereinfachung des Steuerrechts, 2. Aufl., Frankfurt am Main.
- Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion* (2004), European Tax Survey. European Commission Directorate-General Taxation & Customs Union, Taxation Papers Working

Paper n° 3/2004, Belgien/ Luxemburg. In: ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/tax_survey.pdf, abgerufen am: 23.11.2019.

Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion (2015), The European Union Explained: Taxation. Promoting the Internal Market and Economic Growth, Towards Simple, Fair and Efficient Taxation in the European Union., Luxemburg. In: ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/tax_policy/taxation_internal_market_en.pdf, abgerufen am: 06.02.2019.

Evers, L. K. (2015), Intellectual Property (IP) Box Regimes. Tax Planning, Effective Tax Burdens, and Tax Policy Options, Mannheim, Univ., Diss., 2014, Mannheim.

Ewert, R./Wagenhofer, A. (2014), Interne Unternehmensrechnung, 8. Aufl., Berlin/ Heidelberg.

Fahrmeir, L./Heumann, C./Künstler, R./Pigeot, I./Tutz, G. (2016), Statistik. Der Weg zur Datenanalyse, 8. Aufl., Berlin/ Heidelberg.

Flick Gocke Schaumburg/Horváth & Partners (2018), Transferpreisstudie 2018. Transferpreise zwischen Unternehmenssteuerung, BEPS und Digitalisierung.

Friedl, G./Hofmann, C./Pedell, B. (2017), Kostenrechnung. Eine entscheidungsorientierte Einführung, 3. Aufl., München.

Führich, G. J. (2009), Der Einfluss der EuGH-Rechtsprechung auf die deutsche Unternehmensbesteuerung. Eine steuerplanerische und steuersystematische Analyse, Zugl.: Mannheim, Univ., Diss., 2008, Wiesbaden.

Grotherr, S. (1994), Analyse der unterschiedlichen Konzernbesteuerungssysteme in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union im Hinblick auf Reformüberlegungen beim steuerlichen Organschaftskonzept. Vortrag gehalten am 15. November im Rahmen einer Seminarveranstaltung des Instituts für Ausländisches und Internationales Finanz- und Steuerwesen der Universität Hamburg, Hefte zur internationalen Besteuerung 98, Hamburg.

Grubert, H./Newlon, S. T. (1997), Taxing Consumption in a Global Economy, Washington.

Haas, W./Herzig, N./Hey, J./Hirte, H./Nickel, P./Kessler, W./Kröner, M./Rennings, P./Rödder, T./Schreiber, C. (2011), Einführung einer modernen Gruppenbesteuerung - Ein Reformvorschlag -, IFSt-Schrift Nr. 471, Berlin.

Homburg, S. (2015), *Allgemeine Steuerlehre*, 7. Aufl., München.

Hufbauer, G. C. (1992), *U.S. Taxation of International Income. Blueprint for Reform*, Washington, DC.

Jacobs, O. H. (Begründer)/Endres, D. (Herausgeber)/Spengel, C. (Herausgeber)/Oestreicher, A./Schumacher, A. (2016), *Internationale Unternehmensbesteuerung. Deutsche Investitionen im Ausland. Ausländische Investitionen im Inland*, 8. Aufl., München.

Kaminski, B. (2001), *Verrechnungspreisbestimmung bei fehlendem Fremdvergleichspreis*, Neuwied/ Kriftel.

König, R./Wosnitza, M. (2004), *Betriebswirtschaftliche Steuerplanungs- und Steuerwirkungslehre*, Heidelberg.

Luckhaupt, H. (2013), *Fortentwicklung der steuerlichen Erfolgsabgrenzung. Bestandsaufnahme und Reformvorschlag*. Mannheim, Univ., Diss., 2013, Mannheim.

Musgrave, P. B. (1969), *United States Taxation of Foreign Investment Income. Issues and Arguments*, Cambridge.

Nusser, H. (2018), *Profit Shifting within Multinationals. An Analysis of its Tax-Minimization Potential and of Anti-Avoidance Measures that Extend Taxation of Interest and Royalties at Source*, Mannheim, Univ., Diss., 2017, Mannheim.

OECD (1979), *Transfer Pricing and Multinational Enterprises. Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs*, Paris.

OECD (1998), *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*, Paris. In: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/harmful-tax-competition_9789264162945-en, abgerufen am: 05.01.2019.

OECD (2010a), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010*, Paris.

OECD (2013a), *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, Paris. DOI: 10.1787/9789264202719-en, abgerufen am: 28.11.2019.

OECD (2013b), Addressing Base Erosion and Profit Shifting, Paris. DOI: 10.1787/9789264192744-en, abgerufen am: 28.11.2019.

OECD (2013c), Interconnected Economies. Benefiting from Global Value Chains, Paris. In: <https://doi.org/10.1787/9789264189560-en>, abgerufen am: 05.08.2019.

OECD (2015a), Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy. Action 1 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241046-en>, abgerufen am: 08.01.2019.

OECD (2015b), Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation. Actions 8-10 - 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241244-en>, abgerufen am: 21.11.2019.

OECD (2015c), Measuring and Monitoring BEPS. Action 11 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241343-en>, abgerufen am: 04.02.2019.

OECD (2015d), Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status. Action 7 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: <https://doi.org/10.1787/9789264241220-en>, abgerufen am: 05.12.2019.

OECD (2015e), Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting. Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report-9789264241480-en.htm>, abgerufen am: 04.09.2019.

OECD (2016a), BEPS Project Explanatory Statement. 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264263437-en>, abgerufen am: 22.09.2019.

OECD (2016b), Verrechnungspreisdokumentation und länderbezogene Berichterstattung. Aktionspunkt 13 - Abschlussbericht 2015, OECD/G20 Projekt Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung, Paris. In: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264261013-de>, abgerufen am: 25.06.2019.

- OECD* (2017a), OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017, Paris. In: <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>, abgerufen am: 14.01.2019.
- OECD* (2018a), OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen 2017, Paris. In: <https://doi.org/10.1787/9789264304529-de>, abgerufen am: 15.05.2019.
- OECD* (2018b), Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method: Inclusive Framework on BEPS: Action 10, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: www.oecd.org/tax/beps/revised-guidance-on-the-application-of-the-transactional-profit-split-method-beps-action-10.pdf, abgerufen am: 21.11.2019.
- OECD* (2018c), Tax Challenges Arising from Digitalisation. Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris. In: <http://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-9789264293083-en.htm>, abgerufen am: 08.01.2019.
- OECD* (2019a), Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy. OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, Paris. In: <http://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.htm>, abgerufen am: 16.06.2019.
- OECD-MA* (2017), Model Tax Convention on Income and on Capital. Condensed Version 2017, Paris. In: <https://doi.org/10.1787/20745419>, abgerufen am: 28.11.2019.
- Oestreicher, A.* (2000), Konzern-Gewinnabgrenzung. Gewinnabgrenzung, Gewinnermittlung, Gewinnaufteilung, Zugl.: Mannheim, Univ., Habil.-Schr., 1999, München.
- Oestreicher, A./Scheffler, W./Spengel, C./Wellisch, D.* (2008), Modelle einer Konzernbesteuerung für Deutschland und Europa. ZEW Wirtschaftsanalysen, Band 87, Baden-Baden.
- Pinkernell, R.* (2014), Internationale Steuergestaltung im Electronic Commerce. IFSt-Schrift Nr. 494, Berlin.

- Pönnighaus, F. N.* (2018), Eignerneutralität und Gewinnverlagerung. Eine Analyse der Auswirkungen grenzüberschreitender Gewinnverlagerung multinationaler Konzerne hinsichtlich der Erreichbarkeit von Eignerneutralität, Mannheim, Univ., Diss., 2018, Mannheim.
- Porter, M. E.* (2004), Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance, New York.
- Richman, P.* (1963), Taxation of Foreign Investment Income. An Economic Analysis, Baltimore.
- Sauerland, C.* (2007), Besteuerung europäischer Konzerne. Eine Analyse alternativer Modelle der Konzernbesteuerung, Zugl.: Mannheim, Univ., Diss., 2007, Wiesbaden.
- Schanz, D./Schanz, S.* (2011), Business Taxation and Financial Decisions, Berlin/ Heidelberg.
- Scheffler, W.* (2016), Besteuerung von Unternehmen I. Ertrag-, Substanz- und Verkehrsteuern, 13. Aufl., Heidelberg.
- Scheffler, W.* (2018), Besteuerung von Unternehmen II. Steuerbilanz, 9. Aufl., Heidelberg.
- Scheuchzer, M.* (1994), Konzernbesteuerung in der Europäischen Union. Steuerberatung - Betriebsprüfung - Unternehmensbesteuerung 24, Zugl.: Göttingen, Univ., Diss., 1993, Bielefeld.
- Schneider, D.* (1992), Investition, Finanzierung und Besteuerung, 7. Aufl., Wiesbaden.
- Schreiber, U.* (2013a), International Company Taxation. An Introduction to the Legal and Economic Principles, Berlin.
- Schreiber, U.* (2017), Besteuerung der Unternehmen. Eine Einführung in Steuerrecht und Steuerwirkung, 4. Aufl., Wiesbaden.
- Schwinger, R.* (1992), Einkommens- und konsumorientierte Steuersysteme. Wirkungen auf Investition, Finanzierung und Rechnungslegung, Zugl.: Tübingen, Univ., Diss., 1991, Heidelberg.

- Spengel, C.* (2003), Internationale Unternehmensbesteuerung in der Europäischen Union. Steuerwirkungsanalyse, empirische Befunde, Reformüberlegungen, Zugl.: Mannheim, Univ., Habil.-Schr., 2002, Düsseldorf.
- Steuerreformkommission* (1971), Gutachten der Steuerreformkommission 1971. Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen 17, Bonn.
- Truxius, D.* (2017), Integriertes Controlling 2. Reporting und Performancesteuerung, Gelnhausen.
- Wagner, F. W./Dirrigl, H.* (1980), Die Steuerplanung der Unternehmung, Stuttgart/ New York.
- Wehnert, O./Wellens, L.* (2003), Verrechnungspreise. Dokumentationsmanagement nach den neuen Mitwirkungspflichten, Bonn.
- Wendt, C.* (2009), A Common Tax Base for Multinational Enterprises in the European Union, Zugl.: Mannheim, Univ., Diss., 2008, Wiesbaden.
- Williamson, O. E.* (1987), The Economic Enstitutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting, New York.
- Wüstemann, J.* (2017), Buchführung. case by case, 7. Aufl., Frankfurt am Main.
- Wüstemann, J./Wüstemann, S.* (2018), Bilanzierung. case by case. Lösungen nach HGB und IFRS, 10. Aufl., Frankfurt am Main.

B. Artikel in Periodika

- Andrus, J./Oosterhuis, P.* (2017), Transfer Pricing After BEPS: Where Are We and Where Should We Be Going, Taxes - The Tax Magazine, 95. Jg., Nr. 3, S. 89–107.
- Auerbach, A. J./Devereux, M. P.* (2018), Cash-Flow Taxes in an International Setting, American Economic Journal: Economic Policy, 10. Jg., Nr. 3, S. 69–94.
- Ault, H. J./Schön, W./Shay, S. E.* (2014), Base Erosion and Profit Shifting: A Roadmap for Reform, Bulletin for International Taxation, 68. Jg., Nr. 6/7, S. 275–279.

- Avi-Yonah, R. S.* (1995), The Rise and Fall of Arm's Length: A Study in the Evolution of U.S. International Taxation, *Virginia Tax Review*, 15. Jg., Nr. 1, S. 89–160.
- Avi-Yonah, R. S.* (1997), International Taxation of Electronic Commerce, *Tax Law Review*, 52. Jg., Nr. 3, S. 507–556.
- Avi-Yonah, R. S.* (2000), Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State, *Harvard Law Review*, 113. Jg., Nr. 7, S. 1573–1676.
- Avi-Yonah, R. S.* (2010), Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation, *World Tax Journal*, 2. Jg., Nr. 2, S. 3–18.
- Avi-Yonah, R. S.* (2012 (1993)), Slicing the Shadow: A Proposal for Updating U.S. International Taxation, *Tax Notes*, 10. Jg., Nr. 135, S. 1229–1234.
- Avi-Yonah, R. S.* (2015), The Case for a Destination-Based Corporate Tax, *International Tax Journal*, 41. Jg., Nr. 5, S. 11–12, 46–47.
- Avi-Yonah, R. S./Benshalom, I.* (2011), Formulary Apportionment – Myths and Prospects. Promoting Better International Tax Policies by Utilizing the Misunderstood and Under-Theorized Formulary Alternative, *World Tax Journal*, 3. Jg., Nr. 3, S. 371–398.
- Avi-Yonah, R. S./Clausing, K. A./Durst, M. C.* (2009), Allocating Business Profits for Tax Purposes: A Proposal to Adopt a Formulary Profit Split, *Florida Tax Review*, 9. Jg., Nr. 5, S. 497–553.
- Baldwin, R./Venables, A. J.* (2013), Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy, *Journal of International Economics*, 90. Jg., Nr. 2, S. 245–254.
- Becker, J./Fuest, C.* (2010), Taxing Foreign Profits with International Mergers and Acquisitions, *International Economic Review*, 51. Jg., Nr. 1, S. 171–186.
- Becker, J./Fuest, C.* (2011a), Source versus Residence Based Taxation with International Mergers and Acquisitions, *Journal of Public Economics*, 95. Jg., Nr. 1-2, S. 28–40.
- Becker, J./Fuest, C.* (2011b), Steuerliche Freistellung oder Anrechnungsverfahren für ausländische Einkommen?, *Wirtschaftsdienst*, 91. Jg., Nr. 6, S. 401–405.

- Beer, S./Loeprick, J.* (2015), Profit Shifting: Drivers of Transfer (Mis)Pricing and the Potential of Countermeasures, *International Tax and Public Finance*, 22. Jg., Nr. 3, S. 426–451.
- Bird, R. M.* (1986), The Interjurisdictional Allocation of Income, *Australian Tax Forum*, 3. Jg., Nr. 3, S. 333–354.
- Bradford, D. F.* (2001), Blueprint for International Tax Reform, *Brooklyn Journal of International Law*, 26. Jg., Nr. 4, S. 1449–1464.
- Buettner, T./Overesch, M./Wamser, G.* (2018), Anti Profit-Shifting Rules and Foreign Direct Investment, *International Tax and Public Finance*, 25. Jg., Nr. 3, S. 553–580.
- Coase, R. H.* (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4. Jg., Nr. 16, S. 386–405.
- Davies, R. B./Martin, J./Parenti, M./Toubal, F.* (2018), Knocking on Tax Haven's Door: Multinational Firms and Transfer Pricing, *The Review of Economics and Statistics*, 100. Jg., Nr. 1, S. 120–134.
- de Mooij, R. A./Ederveen, S.* (2008), Corporate Tax Elasticities: A Reader's Guide to Empirical Findings, *Oxford Review of Economic Policy*, 24. Jg., Nr. 4, S. 680–697.
- de Wilde, M. F.* (2016), Taxation of Multinational Enterprises in a Global Market: Moving to Corporate Tax 2.0?, *Bulletin for International Taxation*, 70. Jg., Nr. 3, S. 182–187.
- Desai, M. A./Foley, C. F./Hines, J. R. Jr.* (2005), Foreign Direct Investment and the Domestic Capital Stock, *American Economic Review*, 95. Jg., Nr. 2, S. 33–38.
- Desai, M. A./Foley, C. F./Hines, J. R. Jr.* (2006), The Demand for Tax Haven Operations, *Journal of Public Economics*, 90. Jg., Nr. 3, S. 513–531.
- Desai, M. A./Hines, J. R. Jr.* (2002), Expectations and Expatriations: Tracing the Causes and Consequences of Corporate Inversions, *National Tax Journal*, 55. Jg., Nr. 3, S. 409–440.
- Desai, M. A./Hines, J. R. Jr.* (2003), Evaluating International Tax Reform, *National Tax Journal*, 56. Jg., Nr. 3, S. 487–502.
- Desai, M. A./Hines, J. R. Jr.* (2004), Old Rules and New Realities: Corporate Tax Policy in a Global Setting, *National Tax Journal*, 57. Jg., Nr. 4, S. 937–960.

- Devereux, M. P.* (2012), Issues in the Design of Taxes on Corporate Profit, *National Tax Journal*, 65. Jg., Nr. 3, S. 709–730.
- Devereux, M. P./Fuest, C./Lockwood, B.* (2015), The Taxation of Foreign Profits: A Unified View, *Journal of Public Economics*, 125. Jg., May, S. 83–97.
- Devereux, M. P./Griffith, R.* (1998), Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals, *Journal of Public Economics*, 68. Jg., Nr. 3, S. 335–367.
- Devereux, M. P./Griffith, R.* (2003), Evaluating Tax Policy for Location Decisions, *International Tax and Public Finance*, 10. Jg., Nr. 2, S. 107–126.
- Devereux, M. P./Vella, J.* (2014), Are We Heading towards a Corporate Tax System Fit for the 21st Century?, *Fiscal Studies*, 35. Jg., Nr. 4, S. 449–475.
- Devereux, M. P./Vella, J.* (2018a), Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform, *Intertax*, 46. Jg., Nr. 6,7, S. 550–559.
- Devereux, M. P./Vella, J.* (2018b), Taxing the Digitalised Economy: Targeted or System-Wide Reform?, *British Tax Review*, Nr. 4, S. 387–406.
- Dharmapala, D.* (2014), What Do We Know about Base Erosion and Profit Shifting? A Review of the Empirical Literature, *Fiscal Studies*, 35. Jg., Nr. 4, S. 421–448.
- Diamond, P. A./Mirrlees, J. A.* (1971), Optimal Taxation and Public Production I: Production Efficiency, *The American Economic Review*, 61. Jg., Nr. 1, S. 8–27.
- Dischinger, M./Riedel, N.* (2011), Corporate Taxes and the Location of Intangible Assets within Multinational Firms, *Journal of Public Economics*, 95. Jg., Nr. 7-8, S. 691–707.
- Durst, M. C.* (2007), A Statutory Proposal for U.S. Transfer Pricing Reform, *Tax Notes International*, June 4, S. 1041–1057.
- Engelen, C.* (2018), Ausgewählte Aspekte und Erwägungen zur neugefassten Gewinn-abgrenzungsaufzeichnungsverordnung, *Deutsches Steuerrecht*, 56. Jg., Nr. 7, S. 370–375.
- Feld, L. P./Heckemeyer, J. H.* (2011), FDI and Taxation: A Meta-Study, *Journal of Economic Surveys*, 25. Jg., Nr. 2, S. 233–272.

- Feldstein, M./Hartmann, D.* (1979), The Optimal Taxation of Foreign Source Investment Income, *The Quarterly Journal of Economics*, 93. Jg., Nr. 4, S. 613–629.
- Fuest, C./Spengel, C./Finke, K./Heckemeyer, J. H./Nusser, H.* (2013), Profit Shifting and „Aggressive“ Tax Planning by Multinational Firms: Issues and Options for Reform, *World Tax Journal*, 5. Jg., Nr. 3, S. 307–324.
- Fuest, C./Spengel, C./Finke, K./Heckemeyer, J. H./Nusser, H.* (2015), Eindämmung internationaler Gewinnverlagerung: Wo steht die OECD und was sind die Alternativen?, *Steuer und Wirtschaft*, 92. Jg., Nr. 1, S. 90–97.
- Gordon, R. H.* (1992), Can Capital Income Taxes Survive in Open Economies?, *The Journal of Finance*, 47. Jg., Nr. 3, S. 1159–1180.
- Greil, S.* (2017), Der Fremdvergleichsgrundsatz im internationalen Steuerrecht – Formelhafte, transaktionsbezogene Gewinnaufteilungsmethode als Alternative –, *Steuer und Wirtschaft*, 94. Jg., Nr. 2, S. 159–176.
- Grotherr, S.* (2016), Anwendungsfragen bei der länderbezogenen Berichterstattung – Country-by-Country Reporting, *Internationales Steuerrecht*, 25. Jg., Nr. 24, S. 991–1008.
- Grubert, H.* (2003), Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting, and the Choice of Location, *National Tax Journal*, 56. Jg., Nr. 1, Part 2, S. 221–242.
- Grubert, H.* (2015), Destination-Based Income Taxes: A Mismatch Made in Heaven, *Tax Law Review*, 69. Jg., Nr. 1, S. 43–72.
- Heckemeyer, J. H./Overesch, M.* (2012), Auswirkungen der Besteuerung auf Entscheidungen international tätiger Unternehmen. Ein Überblick zu den empirischen Befunden, *Die Betriebswirtschaft*, 72. Jg., Nr. 6, S. 451–472.
- Heckemeyer, J. H./Overesch, M.* (2017), Multinationals' Profit Response to Tax Differentials: Effect Size and Shifting Channels, *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 50. Jg., Nr. 4, S. 965–994.
- Heckemeyer, J. H./Spengel, C.* (2013), Maßnahmen gegen Steuervermeidung: Steuerhinterziehung versus aggressive Steuerplanung, *Wirtschaftsdienst*, 93. Jg., Nr. 6, S. 363–366.

- Hellerstein, W.* (2014), Jurisdiction to Tax in the Digital Economy: Permanent and Other Establishments, *Bulletin for International Taxation*, 68. Jg., Nr. 6/7, S. 1–7 (online publiziert).
- Higinbotham, H. N./Asper, D. W./Stoffregen, P. A./Wexler, R. P.* (1987), Effective Application of the Section 482 Transfer Pricing Regulations, *Tax Law Review*, 42. Jg., Nr. 2, S. 293–380.
- Hong, Q./Smart, M.* (2010), In Praise of Tax Havens: International Tax Planning and Foreign Direct Investment, *European Economic Review*, 54. Jg., Nr. 1, S. 82–95.
- Hülster, T.* (2016), Grenzen der Korrektur von Verrechnungspreisen in der Betriebsprüfung, *Internationales Steuerrecht*, 25. Jg., Nr. 21, S. 874–881.
- Kadet, J. M.* (2015), Expansion of the Profit-Split Method: The Wave of the Future, *Tax Notes International*, 77. Jg., Nr. 13, S. 1183–1188.
- Kaplow, L.* (1996), How Tax Complexity and Enforcement Affect the Equity and Efficiency of the Income Tax, *National Tax Journal*, 49. Jg., Nr. 1, S. 135–150.
- Karkinsky, T./Riedel, N.* (2012), Corporate Taxation and the Choice of Patent Location within Multinational Firms, *Journal of International Economics*, 88. Jg., Nr. 1, S. 176–185.
- Keen, M.* (2001), Preferential Regimes Can Make Tax Competition Less Harmful, *National Tax Journal*, 54. Jg., Nr. 4, S. 757–762.
- Keen, M.* (2018), Competition, Coordination and Avoidance in International Taxation, *Bulletin for International Taxation*, 72. Jg., Nr. 4/5, S. 220–225.
- Kleinbard, E. D.* (2011), Stateless Income, *Florida Tax Review*, 11. Jg., Nr. 9, S. 699–773.
- Kraft, G./Heider, C.* (2017), Das Country-by-Country Reporting und seine innerstaatliche Umsetzung im Rahmen des „Anti-BEPS-Umsetzungsgesetzes“, *Deutsches Steuerrecht*, 55. Jg., Nr. 25, S. 1353–1361.
- Krchniva, K.* (2014), Comparison of European, Canadian and U.S. Formula Apportionment on Real Data, *Procedia Economics and Finance*, 12. Jg., 17th International Conference Enterprise and Competitive Environment 2014, S. 309–318.

- Krüger, W.* (1993), Die Transformation von Unternehmungen und ihre Konsequenzen für die Organisation der Information und Kommunikation, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 45. Jg., Nr. 6, S. 577–601.
- Loretz, S.* (2008), Corporate Taxation in the OECD in a wider context, Oxford Review of Economic Policy, 24. Jg., Nr. 4, S. 639–660.
- Luckhaupt, H./Overesch, M./Schreiber, U.* (2012a), Objektivierung der steuerlichen Erfolgsabgrenzung bei internationaler Geschäftstätigkeit, Steuer und Wirtschaft, 89. Jg., Nr. 4, S. 359–368.
- McLure, C. E. Jr.* (1992), Substituting Consumption-Based Direct Taxation for Income Taxes as the International Norm, National Tax Journal, 45. Jg., Nr. 2, S. 145–154.
- McLure, C. E. Jr.* (2001), Globalization, Tax Rules and National Sovereignty, Bulletin for International Taxation, 55. Jg., Nr. 8, S. 328–341.
- Mintz, J. M.* (1999), Globalization of the Corporate Income Tax: The Role of Allocation, FinanzArchiv/ Public Finance Analysis, 56. Jg., Nr. ¾, S. 389–423.
- Musgrave, P. B.* (1972), International Tax Base Division and the Multinational Corporation, Public Finance (Finances Publiques), 27. Jg., Nr. 4, S. 394–413.
- Nieminen, M.* (2019), Destination-with-Credit Formula: A Simple Add-On that Would Make the CCCTB More Resilient in the Face of Tax Competition and Tax Planning, Intertax, 47. Jg., Nr. 5, S. 490–495.
- Overesch, M.* (2009), The Effects of Multinationals' Profit Shifting Activities on Real Investments, National Tax Journal, 62. Jg., Nr. 1, S. 5–23.
- Overesch, M.* (2016), Steuervermeidung multinationaler Unternehmen. Die Befunde der empirischen Forschung, Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 17. Jg., Nr. 2, S. 129–143.
- Pinkernell, R.* (2012), Ein Musterfall zur internationalen Steuerminimierung durch US-Konzerne, Steuer und Wirtschaft, 89. Jg., Nr. 4, S. 369–374.
- Pinkernell, R.* (2013), Das Steueroasen-Dilemma der amerikanischen IT-Konzerne, Internationales Steuerrecht, 22. Jg., Nr. 5, S. 180–187.

- Sandell, J.* (2012), The Double Irish and the Dutch Sandwich: How Some U.S. Companies Are Flummoxing the Tax Code, *Tax Notes International*, August 27, S. 867–878.
- Sato, M./Bird, R. M.* (1975), International Aspects of the Taxation of Corporations and Shareholders, *International Monetary Fund Staff Papers*, 22. Jg., Nr. 2, S. 384–455.
- Schanz, G.* (1923), Die Doppelbesteuerung und der Völkerbund, *FinanzArchiv/ Public Finance Analysis*, 40. Jg., Nr. 2, S. 353–370.
- Schön, W.* (2009), International Tax Coordination for a Second-Best World (Part I), *World Tax Journal*, 1. Jg., Nr. 1, S. 67–114.
- Schreiber, U.* (1992), Die Besteuerung internationaler Kapitaleinkommen, *Die Betriebswirtschaft*, 52. Jg., Nr. 6, S. 829–850.
- Schreiber, U.* (2004), Unternehmensbesteuerung im Binnenmarkt. Angleichung der Gewinnermittlung und des Satzes der Körperschaftsteuer?, *Steuer und Wirtschaft*, 81. Jg., Nr. 3, S. 212–226.
- Schreiber, U.* (2013b), International Business Taxation and the Business Cash Flow Tax, *Review of Managerial Science*, 7. Jg., Nr. 3, S. 309–326.
- Schreiber, U.* (2015), Investitionseffekte des BEPS Aktionsplans der OECD, *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 67. Jg., Nr. 1, S. 102–127.
- Schreiber, U.* (2018), Sales-Based Apportionment of Profit, *Bulletin for International Taxation*, 72. Jg., Nr. 4/5, S. 259–272.
- Schreiber, U./Fell, L. M.* (2017), International Profit Allocation, Intangibles and Sales-Based Transactional Profit Split, *World Tax Journal*, 9. Jg., Nr. 1, S. 99–115.
- Schreiber, U./Führich, G.* (2009), European Group Taxation - The Role of Exit Taxes, *European Journal of Law and Economics*, 27. Jg., Nr. 3, S. 257–274.
- Schreiber, U./Overesch, M.* (2010), Asset Specificity, International Profit Shifting, and Investment Decisions, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 80. Jg., Sonderheft 2, S. 23–47.
- Schreiber, U./Spengel, C./Lammersen, L.* (2002), Measuring the Impact of Taxation on Investment and Financing Decisions, *Schmalenbach Business Review*, 54. Jg., Nr. 1, S. 2–23.

- Schreiber, U./Stiller, W.* (2014), Ökonomische Anforderungen an eine Reform der Gruppenbesteuerung, *Steuer und Wirtschaft*, 91. Jg., Nr. 3, S. 216–225.
- Schreiber, U./Voget, J.* (2017), Internationale Gewinnverlagerung und Publikation länderbezogener Ertragsteuerinformationen, *Steuer und Wirtschaft*, 94. Jg., Nr. 2, S. 145–158.
- Schreiber, U./von Hagen, D./Pönnighaus, F. N.* (2018), Nach der US-Steuerreform 2018: Deutschland im Steuerwettbewerb, *Steuer und Wirtschaft*, 95. Jg., Nr. 3, S. 239–254.
- Shank, J. K./Govindarajan, V.* (1992), Strategic Cost Management: The Value Chain Perspective, *Journal of Management Accounting Research*, 4. Jg., Fall 1992, S. 179–197.
- Spengel, C.* (2018), Besteuerung der digitalen Wirtschaft – Europa einmal mehr auf dem falschen Weg, *Der Betrieb*, 71. Jg., Nr. 15, S. M4–M5.
- Spengel, C./Heinemann, F.* (2017), US-Steuerpläne bedrohen den globalen Handels- und Steuerfrieden, *Der Betrieb*, 70. Jg., Nr. 17, S. M5.
- Strauss-Kahn, V./Vives, X.* (2009), Why and Where Do Headquarters Move?, *Regional Science and Urban Economics*, 39. Jg., Nr. 2, S. 168–186.
- Sullivan, M. A.* (2012), Should Tech and Drug Firms Pay More Tax?, *Tax Notes International*, February 27, S. 655–656.
- Tischer, F.* (1993), Anrechnungsüberhänge bei ausländischen Einkünften und das Steuerrecht in Deutschland und den USA, *Die Betriebswirtschaft*, 53. Jg., Nr. 2, S. 209–219.
- Voget, J.* (2011), Relocation of Headquarters and International Taxation, *Journal of Public Economics*, 95. Jg., Nr. 9-10, S. 1067–1081.
- Wagner, F. W.* (2005), Steuervereinfachung und Entscheidungsneutralität – konkurrierende oder komplementäre Leitbilder für Steuerreformen?, *Steuer und Wirtschaft*, 82. Jg., Nr. 2, S. 93–108.
- Wagner, F. W.* (2006), Was bedeutet Steuervereinfachung wirklich?, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 7. Jg., Nr. 1, S. 19–33.
- Williamson, O. E.* (1971), The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, *The American Economic Review*, 61. Jg., Nr. 2, S. 112–123.

Williamson, O. E. (1981), The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes, *Journal of Economic Literature*, 19. Jg., Nr. 4, S. 1537–1568.

C. Beiträge in Sammelwerken und Handbüchern

Auerbach, A. J./Devereux, M. P./Simpson, H. (2010), Taxing Corporate Income. In: *Mirrlees, J. A./Adam, S.* (Hrsg.), *Dimensions of Tax Design. The Mirrlees Review*, Oxford, S. 837–893.

Ault, H. J./Bradford, D. F. (1990), Taxing International Income. An Analysis of the U.S. System and Its Economic Premises. In: *Razin, A./Slemrod, J.* (Hrsg.), *Taxation in the Global Economy*, Chicago, S. 11–52.

Bär, W. (2003), Produktergebnisrechnung unter besonderer Berücksichtigung der Verbundbeziehungen im Volkswagen-Konzern. In: *Franz, K.-P./Hieronimus, A.* (Hrsg.), *Kostenrechnung im international vernetzten Konzern. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung Sonderheft 49*, Düsseldorf, S. 95–109.

Borstell, T./Hülster, T. (2015), 5. Teil: Anwendungsbereiche. Kapitel M: Lieferungen von Gütern und Waren. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), *Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht*, 4. Aufl., München, S. 1207–1331.

Borstell, T./Vögele, A./Raab, J. (2015), 1. Teil: Rechtsquellen und Normengruppen zur Einkunftsabgrenzung. Kapitel B: Internationales Recht. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), *Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht*, 4. Aufl., München, S. 167–261.

Gabler-Wirtschaftslexikon: T - Z (2014). In: *Brich, S./Winter, E./Achleitner, A.-K.* (Hrsg.), *Gabler Wirtschaftslexikon*, 18. Aufl., Wiesbaden, S. 3096–3724.

Brown, C. E. (1948), Business-Income Taxation and Investment Incentives. In: *Metzler, L. A./Hansen, A. H.* (Hrsg.), *Income, Employment and Public Policy. Essays in Honor of Alvin H. Hansen*, New York, S. 300–316.

Camphausen, B. (2014), Unternehmensführung. In: *Camphausen, B.* (Hrsg.), *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bachelor Kompaktwissen*, 3. Aufl., München, S. 115–182.

- Cataldi, M.* (2017), The Attribution of Income to a Digital Permanent Establishment. In: *Kerschner, I./Somare, M.* (Hrsg.), *Taxation in a Global Digital Economy. Series on International Tax Law, Michael Lang (Hrsg.), Volume 107, Wien, S. 143–159.*
- Czakert, E.* (2008), Administrative Aspekte einer Gemeinsamen Konsolidierten Körperschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage in der EU. In: *Schön, W./Schreiber, U./Spengel, C.* (Hrsg.), *A Common Consolidated Corporate Tax Base for Europe. Eine einheitliche Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage für Europa, Berlin/ Heidelberg, S. 155–166.*
- Ditsch, S./Dorfmueller, P./Eckstein, H.-M./Meier-Holzgräbe, U.* (2008), Unternehmensbesteuerung. In: *Endres, D./Schreiber, C.* (Hrsg.), *Investitions- und Steuerstandort USA, München, S. 63–131.*
- Eichler, B.* (2014), Supply Chain Management. In: *Camphausen, B.* (Hrsg.), *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bachelor Kompaktwissen, 3. Aufl., München, S. 385–460.*
- Endo, T.* (2017), Modification of a Taxable Nexus to Address the Tax Challenges of the Digital Economy. In: *Kerschner, I./Somare, M.* (Hrsg.), *Taxation in a Global Digital Economy. Series on International Tax Law, Michael Lang (Hrsg.), Volume 107, Wien, S. 105–121.*
- Engler, G./Freytag, U./Gotsis, D./Herda, E./Kachur, C.* (2015), 5. Teil: Anwendungsbereiche. Kapitel O: Immaterielle Wirtschaftsgüter. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), *Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl., München, S. 1581–1926.*
- Engler, G./Wellmann, R.* (2015), 5. Teil: Anwendungsbereiche. Kapitel N: Dienstleistungen, III. Verrechenbarkeit und Abzugsfähigkeit der Kosten für Leistungen. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), *Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl., München, S. 1354–1399.*
- Feldstein, M.* (1995), The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock. In: *Feldstein, M./Hines, J. R. Jr./Hubbard, R. G.* (Hrsg.), *The Effects of Taxation on Multinational Corporations. A National Bureau of Economic Research Project Report, Chicago/ London, S. 43–66.*
- Geißler, A.* (2003), Kunden-Deckungsbeitragsrechnung in einem Teilkonzern von Bayer. In: *Franz, K.-P./Hieronimus, A.* (Hrsg.), *Kostenrechnung im international vernetzten Konzern. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung Sonderheft 49, Düsseldorf, S. 133–146.*

- Grotherr, S.* (2011a), Grundlagen der internationalen Steuerplanung. In: *Grotherr, S.* (Hrsg.), Handbuch der internationalen Steuerplanung, 3. Aufl., Herne, S. 1–28.
- Keen, M./Konrad, K. A.* (2013), Chapter 5 - The Theory of International Tax Competition and Coordination. In: *Auerbach, A. J./Chetty, R./Feldstein, M./Saez, E.* (Hrsg.), Handbook of Public Economics. Volume 5, Handbooks in Economics 4, Amsterdam/ Heidelberg u.a., S. 257–328.
- Kessler, W.* (2011), Grundlagen der Steuerplanung mit Holdinggesellschaften. In: *Grotherr, S.* (Hrsg.), Handbuch der internationalen Steuerplanung, 3. Aufl., Herne, S. 215–239.
- Kraft, G.* (2019), § 1 Berichtigung von Einkünften. In: *Kraft, G.* (Hrsg.), Außensteuergesetz, 2. Aufl., München, Rn. 1–913.
- Kroppen, H.-K./Dawid, R./Schmidtke, R.* (2012), Profit Split, the Future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary Apportionment Revisited from a Theoretical and a Practical Perspective. In: *Schön, W./Konrad, K. A.* (Hrsg.), Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics, Berlin/ Heidelberg, S. 267–293.
- Li, J.* (2012), Soft Law, Hard Realities and Pragmatic Suggestions: Critiquing the OECD Transfer Pricing Guidelines. In: *Schön, W./Konrad, K. A.* (Hrsg.), Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics, Berlin/ Heidelberg, S. 71–89.
- Luckhaupt, H./Overesch, M./Schreiber, U.* (2012b), The OECD Approach to Transfer Pricing: A Critical Assessment and Proposal. In: *Schön, W./Konrad, K. A.* (Hrsg.), Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics, Berlin/ Heidelberg, S. 91–121.
- McLure, C. E. Jr.* (1980), The State Corporate Income Tax: Lambs in Wolves' Clothing. In: *Aaron, H. J./Boskin, M. J.* (Hrsg.), The Economics of Taxation. Studies of Government Finance Second Series 13, Washington, DC, S. 327–346.
- McLure, C. E. Jr.* (1984), Defining a Unitary Business: An Economist's View. In: *McLure, C. E. Jr.* (Hrsg.), The State Corporation Income Tax. Issues in Worldwide Unitary Combination, Conference on State Corporate Income Taxes, Stanford, S. 89–124.
- Münzberg, H.* (2001), Wertschöpfungskette. In: *Bühner, R.* (Hrsg.), Management-Lexikon, München, S. 879–880.

- Musgrave, P. B.* (1974), International Tax Differentials for Multinational Corporations: Equity and Efficiency Considerations. In: *Vereinte Nationen Department of Economic and Social Affairs* (Hrsg.), *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*, New York, S. 43–57.
- Musgrave, P. B.* (1984), Principles for Dividing the State Corporate Tax Base. In: *McLure, C. E. Jr.* (Hrsg.), *The State Corporation Income Tax. Issues in Worldwide Unitary Combination*, Conference on State Corporate Income Taxes, Stanford, S. 228–252.
- Musgrave, P. B.* (1987), Interjurisdictional Coordination of Taxes on Capital Income. In: *Cnossen, S.* (Hrsg.), *Tax Coordination in the European Community. Series on International Taxation 7*, Deventer u.a., S. 197–225.
- Musgrave, P. B.* (2000), Interjurisdictional Equity in Company Taxation: Principles and Applications to the European Union. In: *Cnossen, S.* (Hrsg.), *Taxing Capital Income in the European Union. Issues and Options for Reform*, New York, S. 46–77.
- Musgrave, R. A.* (1960), Criteria for Foreign Tax Credit. In: *Baker, R.* (Hrsg.), *Taxation and Operations abroad. Symposium conducted by the Tax Inst., Dec 3-4, 1959, Princeton*, S. 83–93.
- Musgrave, R. A./Musgrave, P. B.* (1972), Inter-nation Equity. In: *Bird, R./Head, J.* (Hrsg.), *Modern Fiscal Issues. Essays in Honour of Carl S. Shoup*, Toronto, S. 63–85.
- Nientimp, A.* (2017), Erläuterungen zum Außensteuergesetz. Erster Teil: Internationale Verflechtungen. § 1 Berichtigung von Einkünften, D. Erläuterungen zu § 1 Abs. 2 AStG. In: *Fuhrmann, S.* (Hrsg.), *Außensteuergesetz Kommentar*, 3. Aufl., Herne, Rn. 94–145.
- Niess, B./Karthaus, C.* (2017), Gewinnabgrenzung im internationalen Konzern – Was ist der richtige Maßstab? In: *Kahle, H./Overesch, M./Ruf, M./Spengel, C.* (Hrsg.), *Kernfragen der Unternehmensbesteuerung. Symposium für Ulrich Schreiber zum 65. Geburtstag*, Wiesbaden, S. 87–102.
- Osterloh, M./Frost, J.* (2001a), Prozesskostenrechnung. In: *Bühner, R.* (Hrsg.), *Management-Lexikon*, München, S. 638.
- Osterloh, M./Frost, J.* (2001b), Prozessmanagement. In: *Bühner, R.* (Hrsg.), *Management-Lexikon*, München, S. 638–642.

- Pfaff, D.* (2001), Rechnungswesen, Verbindung externes und internes. In: *Bühner, R.* (Hrsg.), *Management-Lexikon*, München, S. 665–667.
- Pfaff, D.* (2003), Methodische Fragen einer internationalen Konzernkostenrechnung. In: *Franz, K.-P./Hieronimus, A.* (Hrsg.), *Kostenrechnung im international vernetzten Konzern*. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung Sonderheft 49, Düsseldorf, S. 29–46.
- Riezler, S.* (2003), Verbundbeziehungen im Konzern bei variablen Kapazitäten. In: *Franz, K.-P./Hieronimus, A.* (Hrsg.), *Kostenrechnung im international vernetzten Konzern*. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung Sonderheft 49, Düsseldorf, S. 81–93.
- Sandford, C.* (1995), Minimising Administrative and Compliance Costs. In: *Stark, G. K./Sandford, C. T.* (Hrsg.), *More Key Issues in Tax Reform*, London, S. 89–104.
- Schaumburg, H.* (2017a), Kapitel 17 Vermeidung der Doppelbesteuerung. In: *Schaumburg, H.* (Hrsg.), *Internationales Steuerrecht. Außensteuerrecht, Doppelbesteuerungsrecht*, 4. Aufl., Köln, S. 625–644.
- Schaumburg, H.* (2017b), Kapitel 18 Unilaterale Maßnahmen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung. In: *Schaumburg, H.* (Hrsg.), *Internationales Steuerrecht. Außensteuerrecht, Doppelbesteuerungsrecht*, 4. Aufl., Köln, S. 645–741.
- Schaumburg, H./Häck, N. D.* (2017), Kapitel 19 Bilaterale Maßnahmen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (DBA). In: *Schaumburg, H.* (Hrsg.), *Internationales Steuerrecht. Außensteuerrecht, Doppelbesteuerungsrecht*, 4. Aufl., Köln, S. 742–978.
- Schön, W.* (2008), Perspektiven der Konzernbesteuerung. In: *Schön, W./Schreiber, U./Spengel, C.* (Hrsg.), *A Common Consolidated Corporate Tax Base for Europe. Eine einheitliche Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage für Europa*, Berlin/ Heidelberg, S. 49–84.
- Schreiber, U.* (2008), Consolidation, Allocation and International Aspects. Evaluating the Common Consolidated Corporate Tax Base. In: *Schön, W./Schreiber, U./Spengel, C.* (Hrsg.), *A Common Consolidated Corporate Tax Base for Europe. Eine einheitliche Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage für Europa*, Berlin/ Heidelberg, S. 113–127.

- Schreiber, U.* (2019), Das Steuerrecht der Unternehmen aus ökonomischer Sicht. Neutralität der Besteuerung und Steuerwettbewerb. In: *Droege, M./Seiler, C.* (Hrsg.), *Eigenständigkeit des Steuerrechts*, Tübingen, S. 213–243.
- Schreiber, U./Fell, L. M.* (2016), Fremdvergleichsgrundsatz und internationale Gewinnverlagerung. In: *Lüdicke, J./Schnitger, A./Spengel, C.* (Hrsg.), *Besteuerung internationaler Unternehmen. Festschrift für Dieter Endres zum 60. Geburtstag*, München, S. 387–399.
- Slemrod, J.* (1996), Which Is the Simplest Tax System of Them All? In: *Aaron, H. J./Gale, W. G.* (Hrsg.), *Economic Effects of Fundamental Tax Reform*, Washington, DC, S. 355–391.
- Spengel, C.* (2008), Concept and Necessity of a Common Tax Base – An Academic Introduction. In: *Schön, W./Schreiber, U./Spengel, C.* (Hrsg.), *A Common Consolidated Corporate Tax Base for Europe. Eine einheitliche Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage für Europa*, Berlin/ Heidelberg, S. 1–47.
- Spengel, C.* (2013), Neutralitätskonzepte und Anreizwirkungen im Internationalen Steuerrecht. In: *Achatz, M.* (Hrsg.), *Internationales Steuerrecht. 37. Jahrestagung der Deutschen Steuerjuristischen Gesellschaft e.V. Linz, 10. und 11. September 2012*, Deutschen Steuerjuristische Gesellschaft Band 36, Köln, S. 39–70.
- Spengel, C./Nusser, H.* (2015), Handlungsoptionen gegen aggressive Steuerplanung – was könnte getan werden? In: *Oestreicher, A.* (Hrsg.), *BEPS – Base Erosion and Profit Shifting*, Herne, S. 125–151.
- Vögele, A./Braukmann, T.* (2015), 3. Teil: Quantifizierung der Verrechnungspreise. Kapitel H: Ergebnisorientierte Methoden, III. Technische Verfahren für ergebnisorientierte Methoden. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), *Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl.*, München, S. 857–917.
- Vögele, A./Raab, J.* (2015a), 1. Teil: Rechtsquellen und Normengruppen zur Einkunftsabgrenzung. Kapitel A: Nationales Recht, IV. § 1 Außensteuergesetz. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), *Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl.*, München, S. 78–126.
- Vögele, A./Raab, J.* (2015b), 2. Teil: Steuerliche Systematik der Prüfung und Dokumentation. Kapitel D: Verrechnungspreismethoden. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), *Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl.*, München, S. 301–448.

Vögele, A./Vögele, J.-B. (2015a), 2. Teil: Steuerliche Systematik der Prüfung und Dokumentation. Kapitel E: Dokumentation der Verrechnungspreise. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl., München, S. 449–540.

Vögele, A./Vögele, J.-B. (2015b), 3. Teil: Quantifizierung der Verrechnungspreise. Kapitel H: Ergebnisorientierte Methoden, IV. Quantifizierung immaterieller Wirtschaftsgüter. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl., München, S. 917–960.

Vögele, A./Witt, W. (2015), 3. Teil: Quantifizierung der Verrechnungspreise. Kapitel H: Ergebnisorientierte Methoden, II. Quantifizierung durch Gewinnaufteilungsmethoden. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl., München, S. 839–857.

Vögele, A./Witt, W./Braukmann, T./Vögele, J.-B. (2015), 3. Teil: Quantifizierung der Verrechnungspreise. Kapitel G: Standardmethoden. In: *Vögele, A./Borstell, T./Engler, G.* (Hrsg.), Verrechnungspreise. Betriebswirtschaft, Steuerrecht, 4. Aufl., München, S. 709–787.

Wassermeyer, F. (2019), § 1 AStG. Nahestehen gem. § 1 Abs. 2 Nr. 1 – Nahestehen gem. § 1 Abs. 2 Nr. 3, 89. Ergänzungslieferung. In: *Flick, H./Wassermeyer, F./Baumhoff, H./Schönfeld, J.* (Hrsg.), Außensteuerrecht Kommentar. 91. Ergänzungslieferung, Köln, Rn. 513–550.

Wilkie, S. J. (2016), Chapter 3. Transfer Pricing Aspects of Intangibles: The License Model. In: *Lang, M./Storck, A./Petruzzi, R.* (Hrsg.), Transfer Pricing in a Post-BEPS World. EU-COTAX Series on European Taxation Volume 50, Global Transfer Pricing Conference, Alphen aan den Rijn, S. 61–96.

D. Sammelwerke

Grotherr, S. (Hrsg.) (2011b), Handbuch der internationalen Steuerplanung, 3. Aufl., Herne.

King, M. A./Fullerton, D. (Hrsg.) (1984), The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and Germany, Chicago.

E. Arbeitspapiere und Internetquellen

Auerbach, A. J./Devereux, M. P./Keen, M./Vella, J. (2017), Destination-Based Cash Flow Taxation. Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper Series WP 17/01, in: <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/6415/>, abgerufen am 9. 1. 2019.

Avi-Yonah, R. S. (2013), Splitting the Unsplittable: Toward a Formulary Approach to Allocating Residuals Under Profit Split. University of Michigan Public Law Research Paper No. 378, in: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2369944, abgerufen am 23. 11. 2019.

Avi-Yonah, R. S. (2016), Destination Based Corporate Tax: An Alternative Approach. University of Michigan Law & Econ Research Paper No. 16-028, University of Michigan Public Law Research Paper No. 529, in: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2883835, abgerufen am 23. 11. 2019.

Avi-Yonah, R. S./Halabi, O. (2014), A Model Treaty for the Age of BEPS. Law & Economics Working Papers Paper 103, in: https://repository.law.umich.edu/law_econ_current/103, abgerufen am 23. 11. 2019.

Blough, S./Cody, B./Subramanian, P. (2018), An Evaluation of the OECD's Final Guidance on Application of the Transactional Profit Split Method. KPMG What's News in Tax, KPMG LLP (Hrsg.), in: <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/us/pdf/2018/10/tnf-tp-wnit-oecd-oct29-2018.pdf>, abgerufen am 10. 5. 2019.

Bond, S. R./Devereux, M. P. (2002), Cash Flow Taxes in an Open Economy. Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 3401, in: https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=3401, abgerufen am 23. 11. 2019.

Bundesministerium der Finanzen (2017a), BEPS, in: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Weitere_Steuerthemen/BEPS/2017-06-07-beps.html, abgerufen am 14. 1. 2019.

Bundesministerium der Finanzen (2017b), Das Multilaterale Instrument: Wichtiges Element des BEPS-Projekts der OECD, in: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/2017-06-07-Multilaterales-Instrument.html>, abgerufen am 20. 6. 2019.

- Collin, P./Colin, N.* (2013), Task Force on Taxation of the Digital Economy. Report to the Minister for the Economy and Finance, the Minister for Industrial Recovery, the Minister Delegate for the Budget and the Minister Delegate for Small and Medium-Sized Enterprises, Innovation and the Digital Economy, in: https://www.hldataprotection.com/files/2013/06/Taxation_Digital_Economy.pdf, abgerufen am 17. 11. 2019.
- Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group* (2006), Issues Related to Group Taxation. Meeting to be held on 1st June 2006, Working Document CCCTB\WP\035\doc\en, in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/ccctbwp035_consolidationfinal_en.pdf, abgerufen am 5. 7. 2019.
- Dautzenberg, N./Eggert, W.* (2018), indirekte Steuern. In: Gabler Wirtschaftslexikon, in: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/indirekte-steuern-33433/version-256959>, abgerufen am 24. 9. 2019.
- de Mooij, R./Liu, L.* (2018), At a Cost: The Real Effects of Transfer Pricing Regulations. IMF Working Paper WP/18/69, in: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WP/2018/wp1869.ashx>, abgerufen am 23. 11. 2019.
- Deloitte* (2016a), Discussion Draft Issued on Revised Guidance on Profit Splits. International Tax OECD Tax Alert, in: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-alert-oecd-8-july-2016-profit-splits.pdf>, abgerufen am 9. 11. 2019.
- Deloitte* (2016b), Trends in Transfer Pricing. Global Research Bulletin, in: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-transfer-pricing-global-research-bulletin.pdf>, abgerufen am 10. 11. 2019.
- Deloitte* (2018), OECD's Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Initiative and the „Global Tax Reset“. 2018 Full Results of Fifth Annual Multinational Survey, in: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-beps-full-survey-results-2018.pdf>, abgerufen am 11. 11. 2019.
- Devereux, M. P./Auerbach, A. J./Keen, M./Oosterhuis, P./Schön, W./Vella, J.* (2019), Residual Profit Allocation by Income. A Paper of the Oxford International Tax Group chaired by Michael P. Devereux, Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper Series WP 19/01, in: <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/id/eprint/7312>, abgerufen am 6. 5. 2019.

- Devereux, M. P./de la Feria, R.* (2014), Designing and Implementing a Destination-Based Corporate Tax. Oxford University Centre for Business Taxation WP 14/07, in: <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/5081/1/WP1407.pdf>, abgerufen am 23. 11. 2019.
- Devereux, M. P./Griffith, R.* (1999), The Taxation of Discrete Investment Choices. Revision 2, IFS Working Paper Series No. W98/16, in: <http://dx.doi.org/10.1920/wp.ifs.1998.9816>, abgerufen am 4. 2. 2019.
- Devereux, M. P./Sørensen, P. B.* (2005), The Corporate Income Tax: International Trends and Options for Fundamental Reform. Paper Prepared for the Working Party No. 2 of the Committee on Fiscal Affairs of the OECD, EPRU Analyse 2005/24, in: https://www.researchgate.net/profile/Michael_Devereux2/publication/228681709_The_Corporate_Income_Tax_International_Trends_and_Options_for_Fundamental_Reforms/links/0deec519f228de4aa6000000/The-Corporate-Income-Tax-International-Trends-and-Options-for-Fundamental-Reforms.pdf, abgerufen am 25. 11. 2019.
- Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* (2018), eNewsletter Tax eNL_2018_KW39. Stand 27.09.2018, in: <https://emeia.ey-vx.com/e/mk06r7c2nfirtxg/7b440842-fa83-4854-a706-743e5130645f>, abgerufen am 22. 11. 2019.
- Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* (2019), eNewsletter Tax eNL_2019_KW23. Stand: 06.06.2019, in: <https://emeia.ey-vx.com/e/do0qeptbjcgnlq/ad19a777-46ff-4131-8631-28509bdab8de>, abgerufen am 22. 11. 2019.
- EU Joint Transfer Pricing Forum* (2018), Discussion Paper on the Transactional Profit Split Method (PSM), in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/4-profit-split-method-8-march.pdf, abgerufen am 4. 11. 2019.
- EU Joint Transfer Pricing Forum* (2019), The Application of the Profit Split Method within the EU, in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/report_on_the_application_of_the_profit_split_method_within_the_eu_en.pdf, abgerufen am 9. 11. 2019.
- Europäische Kommission* (2011), Vorschlag für eine Richtlinie des Rates über eine Gemeinsame konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKKB). KOM(2011) 121/4, in: ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/company_tax/common_tax_base/com_2011_121_de.pdf, abgerufen am 14. 2. 2019.

Europäische Kommission (2016a), Vorschlag für eine Richtlinie des Rates über eine Gemeinsame konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKKB). COM(2016) 683 final, in: ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_683_de.pdf, abgerufen am 14. 2. 2019.

Europäische Kommission (2016b), Vorschlag für eine Richtlinie des Rates über eine Gemeinsame Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage. COM(2016) 685 final, in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_685_de.pdf, abgerufen am 14. 2. 2019.

Europäische Kommission (2018a), Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zum gemeinsamen System einer Digitalsteuer auf Erträge aus der Erbringung bestimmter digitaler Dienstleistungen. COM(2018) 148 final, in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/proposal_common_system_digital_services_tax_21032018_de.pdf, abgerufen am 4. 12. 2019.

Europäische Kommission (2018b), Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zur Festlegung von Vorschriften für die Unternehmensbesteuerung einer signifikanten digitalen Präsenz. COM(2018) 147 final, in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/proposal_significant_digital_presence_21032018_de.pdf, abgerufen am 4. 12. 2019.

Europäische Kommission (2019), Administrative Cooperation in (Direct) Taxation in the EU, in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/tax-cooperation-control/administrative-cooperation/enhanced-administrative-cooperation-field-direct-taxation_en, abgerufen am 22. 6. 2019.

Europäische Kommission, GD Steuern und Zollunion (2018), Gemeinsame Konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKKB), in: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/common-consolidated-corporate-tax-base-ccctb_de, abgerufen am 14. 2. 2019.

Evers, L./Spengel, C. (2014), Effective Tax Rates Under IP Tax Planning. ZEW Discussion Paper No. 14-111, in: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2555488, abgerufen am 4. 12. 2019.

EYGM Limited (2016), In the Spotlight. A New Era of Transparency and Risk, 2016 Transfer Pricing Survey Series, in: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-transfer-pricing-survey-series/\\$FILE/EY-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-transfer-pricing-survey-series/$FILE/EY-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf), abgerufen am 4. 12. 2019.

EYGM Limited (2018), OECD Releases Final Revised Guidance on Application of Transactional Profit Split Method. EY Global Tax Alert, in: <https://www.ey.com/gl/en/services/tax/international-tax/alert--oecd-releases-final-revised-guidance-on-application-of-transactional-profit-split-method>, abgerufen am 9. 5. 2019.

Fell, L. M. (2017), The Sales Country as a Tax Credit Country – Implementation Issues, Complexity Costs and Tax Planning, in: <https://ssrn.com/abstract=3076774>, abgerufen am 8. 1. 2019.

G20 Leaders (2013), G20 Leaders' Declaration. Russia G20, in: www.oecd.org/g20/summits/saint-petersburg/Saint-Petersburg-Declaration.pdf, abgerufen am 4. 2. 2019.

Head, D. (2018), Transfer Pricing Documentation for UK MNEs. Should UK Parented Multinationals be Considering the Voluntary Preparation of Master File and Local File Documentation?, in: <https://home.kpmg/uk/en/home/insights/2018/03/tmd-transfer-pricing-documentation-for-uk-mnes.html>, abgerufen am 7. 8. 2019.

HM Revenue & Customs (2016), HMRC Internal Manual. International Exchange of Information Manual, Country-by-Country Reporting: Master and Local Files, in: <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/international-exchange-of-information/ieim300033>, abgerufen am 7. 8. 2019.

Hongler, P./Pistone, P. (2015), Blueprints for a New PE Nexus to Tax Business Income in the Era of the Digital Economy. IBFD Working Paper, in: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2586196, abgerufen am 25. 2. 2019.

House Republicans (2016), A Better Way. Our Vision for a Confident America, Tax, in: https://www.novoco.com/sites/default/files/atoms/files/ryan_a_better_way_policy_paper_062416.pdf, abgerufen am 4. 12. 2019.

IRS (2019a), Topic No. 556 Alternative Minimum Tax, in: <https://www.irs.gov/taxtopics/tc556>, abgerufen am 14. 11. 2019.

- IRS* (2019b), U.S. Multinational Enterprises, in: <https://www.irs.gov/businesses/international-businesses/us-multinational-enterprises>, abgerufen am 4. 9. 2019.
- IRS* (2019c), Country-by-Country Reporting Jurisdiction Status Table, in: <https://www.irs.gov/businesses/country-by-country-reporting-jurisdiction-status-table>, abgerufen am 4. 9. 2019.
- Keser, C./Kimpel, G./Oestreicher, A.* (2016), Would a CCCTB Mitigate Profit Shifting? Série Scientifique/ Scientific Series, 2016s-29, in: <https://cirano.qc.ca/files/publications/2016s-29.pdf>, abgerufen am 25. 11. 2019.
- KPMG International* (2016), Global Transfer Pricing Review, in: <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2016/11/global-transfer-pricing-review.pdf>, abgerufen am 24. 6. 2019.
- KPMG International Cooperative* (2019), BEPS Action 13: Country Implementation Summary, in: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/us/pdf/2019/07/tnf-beps-action-13-july12-2019.pdf>, abgerufen am 7. 8. 2019.
- Ministry of Finance Japan* (2019), Communiqué, G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting. Fukuoka, Japan, June 8-9, 2019, in: https://www.mof.go.jp/english/international_policy/convention/g20/communique.htm, abgerufen am 16. 6. 2019.
- OECD* (2010b), 2010 Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, in: www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45689524.pdf, abgerufen am 26. 2. 2019.
- OECD* (2015f), OECD/ G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. 2015 Final Reports, Information Brief, in: <https://www.oecd.org/ctp/beps-reports-2015-information-brief.pdf>, abgerufen am 9. 1. 2019.
- OECD* (2017b), BEPS Action 10: Revised Guidance on Profit Splits. Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), Public Discussion Draft 22 June - 15 September 2017, in: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Revised-guidance-on-profit-splits-2017.pdf>, abgerufen am 6. 5. 2019.
- OECD* (2018d), Tax and Digitalisation. OECD Going Digital Policy Note, in: www.oecd.org/tax/beps/tax-and-digitalisation-policy-note.pdf, abgerufen am 8. 1. 2019.

OECD (2019b), Action 13 Country-by-Country Reporting, in: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action13/>, abgerufen am 22. 9. 2019.

OECD (2019c), Base Erosion and Profit Shifting, in: <http://www.oecd.org/tax/beps/>, abgerufen am 11. 4. 2019.

OECD (2019d), Exchange of Information, in: <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/>, abgerufen am 22. 6. 2019.

OECD (2019e), Leitlinien zur Umsetzung der länderbezogenen Berichterstattung. BEPS-Aktionspunkt 13, Aktualisierte Fassung September 2018, in: <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-aktionspunkt-13-leitlinien-zur-umsetzung-der-landerbezogenen-berichterstattung.pdf>, abgerufen am 23. 9. 2019.

OECD (2019f), Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS, in: <https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-beps.htm>, abgerufen am 20. 6. 2019.

OECD (2019g), Signatories and Parties to the Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting, in: <https://www.oecd.org/tax/treaties/beps-mli-signatories-and-parties.pdf>, abgerufen am 20. 6. 2019.

OECD (2019h), Signatories of the Multilateral Competent Authority Agreement on the Exchange of Country-by-Country Reports (CbC MCAA) and Signing Dates, in: www.oecd.org/tax/automatic-exchange/about-automatic-exchange/CbC-MCAA-Signatories.pdf, abgerufen am 4. 9. 2019.

OECD (2019i), Transfer Pricing Aspects of Intangibles, in: <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transferpricingaspectsofintangibles.htm>, abgerufen am 30. 7. 2019.

Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (2019), Gruppe der Zwanzig. Die G20, in: <https://www.bundesregierung.de/breg-de/themen/g7-g20/die-g20-387324>, abgerufen am 5. 2. 2019.

PwC (2018), OECD Publishes Long-Awaited Additional Guidance on Use of Profit Split Methods. Tax Insights from Transfer Pricing Tax Policy Bulletin, in: <https://www.pwc.com/gx/en/tax/newsletters/pricing-knowledge-network/assets/pwc-tp-oecd-psm.pdf>, abgerufen am 9. 11. 2019.

- Riedel, N./Zinn, T./Hofmann, P.* (2015), Do Transfer Pricing Laws Limit International Income Shifting? Evidence from Europe, in: https://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/fiwipo/mam/content/do_transfer_pricing_laws_limit_international_income_shifting_evidence_from_europe.pdf, abgerufen am 14. 11. 2019.
- Rienstra, J. G./Choi, W.* (2019), United States. Corporate Taxation, Country Tax Guides IBFD, in: https://research.ibfd.org/#/doc?url=/document/cta_us_chaphead, abgerufen am 28. 11. 2019.
- Rödl & Partner* (2019), OECD Master File-Konzept und CbC-Reporting – Internationale Dokumentationspflichten, in: <https://www.roedl.de/de-de/de/themen/documents/oecd-cbc-masterfile-implementierung.pdf>, abgerufen am 7. 8. 2019.
- Ruf, M.* (2009), Optimal Taxation of International Mergers & Acquisitions, in: <https://ssrn.com/abstract=1341664>, abgerufen am 28. 11. 2019.
- Spengel, C./Heinemann, F./Olbert, M./Pfeiffer, O./Schwab, T./Stutzenberger, K.* (2018), Analysis of US Corporate Tax Reform Proposals and their Effects for Europe and Germany. Final Report - Update 2018, in: ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/US_Tax_Reform_2018.pdf, abgerufen am 25. 11. 2019.
- Spengel, C./Wendt, C.* (2007), A Common Consolidated Corporate Tax Base for Multinational Companies in the European Union: Some Issues and Options. Oxford University Centre for Business Taxation WP 07/17, in: https://www.researchgate.net/profile/Christoph_Spengel/publication/4998778_A_Common_Consolidated_Corporate_Tax_Base_for_Multinational_Companies_in_the_European_Union_Some_Issues_und_Options/links/0c9605238ae6e47d0c000000/A-Common-Consolidated-Corporate-Tax-Base-for-Multinational-Companies-in-the-European-Union-Some-Issues-und-Options.pdf, abgerufen am 25. 11. 2019.
- Süddeutsche Zeitung* (o.A.), Luxemburg-Leaks. SZ.de, Süddeutsche Zeitung Digitale Medien GmbH / Süddeutsche Zeitung GmbH (Hrsg.), in: <https://www.sueddeutsche.de/thema/Luxemburg-Leaks>, abgerufen am 14. 1. 2019.

F. Zeitungsartikel

Benrath, B. (2018), Gutachten des Ifo-Instituts: Digitalsteuer ist sinnlos und verschärft den Handelsstreit, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 20.09.2018. In: <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/diginomics/ifo-digitalsteuer-sinnlos-und-handelsstreit-verschaerfend-15797637.html>, abgerufen am: 14.01.2019.

Brinkmann, B./Giesen, C./Obermaier, F./Obermayer, B./Ott, K. (2014), Ärger im Steuer-Märchenland, Süddeutsche Zeitung vom 07.11.2014. In: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/luxemburg-leaks-aerger-im-steuer-maerchenland-1.2206040>, abgerufen am: 05.12.2019.

Duhigg, C./Kocieniewski, D. (2012), How Apple Sidesteps Billions in Taxes, The New York Times vom 28.04.2012. In: <https://www.nytimes.com/2012/04/29/business/apples-tax-strategy-aims-at-low-tax-states-and-nations.html>, abgerufen am: 14.01.2019.

G. Gerichtsentscheidungen

BFH v. 10.04.2013, I R 45/11, BStBl. II 2013, S. 771–778.

H. Gesetzesmaterialien und Verwaltungsanweisungen, Beschlüsse, Mitteilungen, Richtlinien und Verträge auf EU-Ebene sowie internationale Vereinbarungen

Australian Accounting Standards Board 10 Consolidated Financial Statements 2015 (AASB 10) Standards/Accounting & Auditing as amended, taking into account amendments up to Accounting Standard AASB 2017-5 Amendments to Australian Accounting Standards – Effective Date of Amendments to AASB 10 and AASB 128 and Editorial Corrections. In: <https://www.legislation.gov.au/Details/F2018C00317>, abgerufen am: 27.11.2019.

Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (Konsolidierte Fassung) 2012 (AEUV). In: Amtsblatt der Europäischen Union v. 26.10.2012, Nr. C 326, S. 47–390. ELI: http://data.europa.eu/eli/treaty/tfeu_2012/oj, abgerufen am: 26.11.2019.

Abgabenordnung 2002 (AO) in der Fassung der Bekanntmachung vom 01. Oktober 2002 (BGBl. I S. 3866, ber. 2003 S. 61) letztmalig geändert durch Art. 11 Gesetz zur Reform der Psychotherapeutenausbildung vom 15.11.2019 (BGBl. I S. 1604).

Accounting Standards Codification 810 Consolidation (ASC 810) (FASB Accounting Standards Codification, in: <https://asc.fasb.org>, abgerufen am: 27.11.2019) letztmalig geändert durch Accounting Standards Update No. 2018-17 Oktober 2018 (https://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobno-cache=true&blobwhere=1175835940900&blobheader=application%2Fpdf&blobheadername2=Content-Length&blobheadername1=Content-Disposition&blobheadervalue2=317105&blobheadervalue1=filename%3DASU_2018-17.pdf&blobcol=urldata&blobservice=MungoBlobs, abgerufen am: 28.11.2019).

Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen (Außensteuergesetz) 1972 (AStG) vom 08. September 1972 (BGBl. I S. 1713) letztmalig geändert durch Art. 4 Gesetz über steuerliche und weitere Begleitregelungen zum Austritt des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland aus der Europäischen Union (Brexit-Steuerbegleitgesetz – Brexit-StBG) vom 25.3.2019 (BGBl. I S. 357).

Beschluss (EU) 2017/1283 der Kommission vom 30. August 2016 über die staatliche Beihilfe Irlands zugunsten von Apple. C(2016) 5605. In: Amtsblatt der Europäischen Union v. 19.07.2017, Nr. L 187, S. 1–110. ELI: <http://data.europa.eu/eli/dec/2017/1283/oj>, abgerufen am: 28.11.2019.

BMF-Schreiben v. 10.11.2015. IV B 6 - S 1301/11/10002 (2015/0811184). In: Bundessteuerblatt I, 2016, S. 138–141.

BMF-Schreiben v. 11.07.2017. IV B 5 - S 1300/16/10010 :002 (2017/0558036). In: Bundessteuerblatt I, 2017, S. 974–977.

BT-Drucksache 18/9536 v. 05.09.2016. Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Änderungen der EU-Amtshilferichtlinie und von weiteren Maßnahmen gegen Gewinnkürzungen und -verlagerungen. In: dipbt.bundestag.de/dip21/btd/18/095/1809536.pdf, abgerufen am: 24.09.2019.

Multilateral Competent Authority Agreement on the Exchange of Country-by-Country Reports (CbC MCAA). In: www.oecd.org/tax/automatic-exchange/about-automatic-exchange/cbc-mcaa.pdf, abgerufen am: 27.11.2019.

Council Directive (EU) 2016/881 of 25 May 2016 amending Directive 2011/16/EU as regards Mandatory Automatic Exchange of Information in the Field of Taxation. In: Official Journal of the European Union of 03.06.2016, No. L 146, S. 8–21. ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2016/881/oj>, abgerufen am: 30.11.2019.

Durchführungsverordnung (EU) Nr. 1042/2013 des Rates vom 7. Oktober 2013 zur Änderung der Durchführungsverordnung (EU) Nr. 282/2011 bezüglich des Ortes der Dienstleistung. In: Amtsblatt der Europäischen Union v. 26.10.2013, Nr. L 284, S. 1–9. ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2013/1042/oj, abgerufen am: 26.11.2019.

Einkommensteuer-Durchführungsverordnung 2000 (EStDV) in der Fassung der Bekanntmachung vom 10. Mai 2000 (BGBl. I S. 717) letztmalig geändert durch Art. 4 Gesetz zum Ausschluss verfassungsfeindlicher Parteien von der Parteienfinanzierung vom 18.7.2017 (BGBl. I S. 2730).

Einkommensteuergesetz 2009 (EStG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 8. Oktober 2009 (BGBl. I S. 3366, ber. I 2009 S. 3862) letztmalig geändert durch Art. 1 Gesetz zur steuerlichen Förderung des Mietwohnungsneubaus vom 4.8.2019 (BGBl. I S. 1122).

Einkommensteuer-Richtlinien 2012 (EStR) Allgemeine Verwaltungsvorschrift zur Anwendung des Einkommensteuerrechts vom 16.12.2005 (BStBl. I Sondernummer 1) in der Fassung der EStÄR 2012 v. 25.3.2013 (BStBl. I S. 276).

Finance Act 2015. Chapter 11. In: www.legislation.gov.uk/ukpga/2015/11/pdfs/ukpga_20150011_en.pdf, abgerufen am: 09.01.2019.

Verordnung zu Art, Inhalt und Umfang von Aufzeichnungen im Sinne des § 90 Absatz 3 der Abgabenordnung 2017 (Gewinnabgrenzungsaufzeichnungs-Verordnung - GAufzV) vom 12. Juli 2017 (BGBl. I S. 2367).

Handelsgesetzbuch 1897 (HGB) vom 10. Mai 1897 (RGBl. S. 219) letztmalig geändert durch Art. 8 Abs. 4 Gesetz zur weiteren Ausführung der EU-ProspektVO und zur Änd. von Finanzmarktgesetzen vom 8.7.2019 (BGBl. I S. 1002).

International Accounting Standard 38 Immaterielle Vermögenswerte 2008 (IAS 38) übernommen durch VO (EG) Nr. 1126/2008 vom 3. November 2008 (ABl. Nr. L 320 S. 1, 252) letztmalig geändert durch ÄndVO (EU) 2017/1986 vom 31.10.2017 (ABl. Nr. L 291 S. 1).

International Financial Reporting Standard 10 Konzernabschlüsse 2013 (IFRS 10) übernommen durch VO (EU) Nr. 1254/2012 vom 11. Dezember 2012 (ABl. Nr. L 360 S. 1, 4) letztmalig geändert durch ÄndVO (EU) 2016/1703 vom 22.9.2016 (ABl. Nr. L 257 S. 1).

International Financial Reporting Standard 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden 2016 (IFRS 15) übernommen durch VO (EU) Nr. 2016/1905 vom 22. September 2016 (ABl. Nr. L 295 S. 19, 21) letztmalig geändert durch ÄndVO (EU) 2017/1987 vom 31.10.2017 (ABl. Nr. L 291 S. 63).

Internal Revenue Code 1986 vom 22.10.1986 (IRC) (Public Law 99–514 22.10.1986 100 Stat. 2085–2963). In: Unites States Code Title 26, In: <https://uscode.house.gov/browse/prelim@title26&edition=prelim>, abgerufen am: 28.11.2019.

Körperschaftsteuergesetz 2002 (KStG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Oktober 2002 (BGBl. I S. 4144) letztmalig geändert durch Art. 2 Gesetz zur steuerlichen Förderung des Mietwohnungsneubaus vom 4.8.2019 (BGBl. I S. 1122).

Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss vom 24.11.2003. Ein Binnenmarkt ohne unternehmenssteuerliche Hindernisse. Ergebnisse, Initiativen, Herausforderungen. KOM(2003)726 endgültig. In: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2003:0726:FIN>, abgerufen am: 26.11.2019.

Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss vom 10.10.2001. Steuerpolitik in der Europäischen Union - Prioritäten für die nächsten Jahre. KOM(2001) 260 endgültig. In: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften v. 10.10.2001, Nr. C 284, S. 6–19. In: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52001DC0260&from=DE>, abgerufen am: 28.11.2019.

Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting vom 24. November 2016. Multilateral Instrument (MLI). In:

<https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-BEPS.pdf>, abgerufen am: 20.06.2019.

New Zealand Equivalent to International Financial Reporting Standard 10 Consolidated Financial Statements 2011 (NZ IFRS 10) issued June 2011 and incorporates amendments to 28 February 2018. In: <https://www.xrb.govt.nz/dmsdocument/2883>, abgerufen am: 27.11.2019.

Bundesgesetz betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht) 1911 (OR) beschlossen am 30. März 2011 (AS 27 317) letztmalig geändert durch Bundesgesetz zur Umsetzung von Empfehlungen des Globalen Forums über Transparenz und Informationsaustausch für Steuerzwecke vom 21. Juni 2019 (AS 2019 3161). In: <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19110009/index.html#>, abgerufen am: 27.11.2019.

Richtlinie 2006/112/EG des Rates vom 28. November 2006 über das gemeinsame Mehrwertsteuersystem. In: Amtsblatt der Europäischen Union v. 11.12.2006, Nr. L 347, S. 1–118. ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2006/112/oj>, abgerufen am: 26.11.2019.

Richtlinie 2011/96/EU des Rates vom 30. November 2011 über das gemeinsame Steuersystem der Mutter- und Tochtergesellschaften verschiedener Mitgliedstaaten. In: Amtsblatt der Europäischen Union v. 29.12.2011, Nr. L 345, S. 8–16. ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2011/96/oj>, abgerufen am: 27.11.2019.

Richtlinie (EU) 2016/881 des Rates vom 25. Mai 2016 zur Änderung der Richtlinie 2011/16/EU bezüglich der Verpflichtung zum automatischen Austausch von Informationen im Bereich der Besteuerung. In: Amtsblatt der Europäischen Union v. 03.06.2016, Nr. L 146, S. 8–21. ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2016/881/oj>, abgerufen am: 27.11.2019.

Tax Cuts and Jobs Act 2018. An Act to Provide for Reconciliation Pursuant to Titles II and V of the Concurrent Resolution on the Budget for Fiscal Year 2018 vom 22. Dezember 2017 (TCJA 2018) (Public Law 115–97 22.12.2017 Page 131 STAT. 2054–2238).

Bundesgesetz über besondere zivilrechtliche Vorschriften für Unternehmen 1897/ 1939 (Unternehmensgesetzbuch – UGB) (dRGBL. S. 219/1897; GBlÖ Nr. 86/1939) letztmalig geändert durch Aktienrechts-Änderungsgesetz 2019 vom 23.07.2019 (BGBl. I Nr.

63/2019). In: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10001702>, abgerufen am: 27.11.2019.

Bundesgesetz über die standardisierte Verrechnungspreisdokumentation 2016 (Verrechnungspreisdokumentationsgesetz – VPDG) erlassen mit dem EU-Abgabenänderungsgesetz 2016 vom 01. August 2016 (BGBl. I Nr. 77/2016) letztmalig geändert durch Finanz-Organisationsreformgesetz – FORG vom 29.10.2019 (BGBl. I Nr. 104/2019). In: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20009608>, abgerufen am: 26.11.2019.

Curriculum Vitae

Lisa Maria Fell

Akademischer Werdegang:

09/2013 – 03/2020	Promotion Lehrstuhl ABWL und Betriebswirtschaftliche Steuerlehre Universität Mannheim
02/2019 – 08/2019	Wissenschaftliche Mitarbeiterin Lehrstuhl ABWL und Betriebswirtschaftliche Steuerlehre Prof. Dr. Philipp Dörrenberg
09/2013 – 01/2019	Wissenschaftliche Mitarbeiterin Lehrstuhl ABWL und Betriebswirtschaftliche Steuerlehre Prof. Dr. Ulrich Schreiber
10/2017 – 12/2017	Forschungsaufenthalt Oxford University Centre for Business Taxation Universität Oxford, Vereinigtes Königreich
09/2011 – 07/2013	Studium „Mannheim Master in Management“ Studienschwerpunkt: Accounting and Taxation Universität Mannheim Abschluss: Master of Science
09/2008 – 06/2011	Studium der Betriebswirtschaftslehre Universität Mannheim Abschluss: Bachelor of Science
09/2010 – 12/2010	Auslandssemester Trinity College Dublin, Irland
06/2008	Gymnasium am Stefansberg, Merzig Abitur